

**PENGARUH LITERASI EKONOMI DAN KONTROL DIRI  
TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF DI  
*MARKETPLACE* PADA MAHASISWA JURUSAN  
PENDIDIKAN IPS UIN MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
SKRIPSI**



Oleh:

Muti' Atunnisa'

NIM. 18130001

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
Juni, 2022**

**PENGARUH LITERASI EKONOMI DAN KONTROL DIRI TERHADAP  
PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF DI *MARKETPLACE* PADA  
MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN IPS UIN MAULANA MALIK  
IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**

*Diajukan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri  
Maulana Malik Ibrahim Malang untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Strata Satu Sarjana Pendidikan (S.Pd)*



Oleh:

Muti' Atunnisa'

NIM. 18130001

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM**

**MALANG**

**Juni, 2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**  
**PENGARUH LITERASI EKONOMI DAN KONTROL DIRI TERHADAP**  
**PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF DI *MARKETPLACE* PADA**  
**MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN IPS UIN MAULANA MALIK**  
**IBRAHIM MALANG**  
**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Muti' Atunnisa'**

**NIM. 18130001**

Telah Disetujui

Oleh:

Dosen Pembimbing



**Yhadi Firdiansyah, M.Pd**

**NIP.19890426201802011128**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



**Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, MA**

**NIP. 197107012006042001**

## HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH LITERASI EKONOMI DAN KONTROL DIRI TERHADAP  
PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF DI *MARKETPLACE* PADA  
MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN IPS UIN MAULANA MALIK  
IBRAHIM MALANG

### SKRIPSI

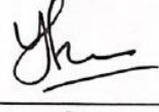
Dipersiapkan dan disusun oleh:

**Muti' Atunnisa' (18130001)**

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 28 Juni 2022 dan dinyatakan

### LULUS

Serta diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana  
Pendidikan (S.Pd)

Panitia Ujian		Tanda Tangan
Ketua Sidang <u>Dwi Sulistiani, MSA, CA, AK</u> NIP. 197910022015032001	:	
Sekretaris Sidang <u>Yhadi Firdiansyah, M.Pd</u> NIP. 19890426201802011128	:	
Pembimbing <u>Yhadi Firdiansyah, M.Pd</u> NIP. 19890426201802011128	:	
Penguji Utama <u>Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd. Ak</u> NIP. 196903032000031002	:	

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Dr. H. Nur Ali, M.Pd  
NIP. 196808171998031003

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah. Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT atas karunia, ilmu, dan kemudahan yang Engkau berikan, akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselamatkan. Shalawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW.*

*Skripsi ini sepenuh hati saya persembahkan untuk Bapak saya Abdul Hayyi, Ibuk saya Qudsiyah, Mbak saya Naima dan Fidlo, kedua Adik saya Nabih & Naqib, dan seluruh keluarga saya lainnya yang selalu mendukung saya baik secara finansial dan mental, serta selalu menyemangati dan mendoakan saya demi kelancaran penyelesaian skripsi ini.*

*Kepada seluruh Guru saya sejak TK, SD, MTs, MA, serta seluruh guru ngaji, Ustadz Madrasah Diniyah, dan para Masyayikh Sidogiri, juga seluruh Dosen Perkuliahan saya terutama dosen pembimbing saya Bapak Yhadi Firdiansyah M.Pd, terima kasih atas segala ilmu yang telah saya dapatkan hingga saat ini, semoga selalu mendapat barokah beliau semuanya.*

*Kepada seluruh teman-teman dan kakak-kakak pengabdian di ma'had, serta teman-teman perkuliahan saya khususnya di Jurusan Pendidikan IPS, terima kasih atas segala support dan motivasi kepada saya selama ini.*

*Kepada anggota boygroup NCT (Neo Culture Technology), yang selalu memberikan aura dan semangat positif dalam kelancaran pengerjaan skripsi saya. Terima kasih untuk segala karya musik yang menjadi teman selama pengerjaan tugas akhir ini, it helps me a lot when I got stressed out.*

*Terima kasih sebanyak-banyaknya kepada diri saya sendiri yang sudah berjuang, bertahan, sabar, dan berusaha optimis dalam keadaan apapun. Berusaha sekuat yang saya bisa untuk tidak menyerah, terima kasih atas segala usahanya. Thank you for always getting up for work even though you don't want to. Anw, you did great!!*

*Tanpa mereka, karya ini tidak akan pernah tercipta.*

*Last but not least, To life: Thank you for teaching me how to be independent.*

## **MOTTO**

*“.....Boleh jadi kamu tidak menyenangi sesuatu, padahal itu baik bagimu, dan boleh jadi kamu menyukai sesuatu, padahal itu tidak baik bagimu.....”*

(Q.S Al-Baqarah : 216)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Surabaya: Halim Publishing & Distributing, 2018), 34.

Yhadi Firdiansyah, M.Pd  
Dosen Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK)  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

---

**NOTA DINAS PEMBIMBING**

Hal : Skripsi Muti' Atunnisa' Malang, 13 Juni 2022  
Lamp : 4 (Empat) Eksemplar

Yang Terhormat,  
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang  
Di Malang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sesudah melakukan beberapa kali bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan, dan setelah membaca skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Muti' Atunnisa'  
NIM : 18130001  
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial  
Judul Skripsi : Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di *Marketplace* pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Maka selaku Pembimbing, Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan. Demikian, mohon dimaklumi adanya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing,



**Yhadi Firdiansyah, M.Pd**  
NIP.19890426201802011128

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muti' Atunnisa'

NIM : 18130001

Fakultas/Jurusan : FITK/Pendidikan IPS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar rujukan.

Malang, 14 Juni 2022

Yang membuat pernyataan,



Muti' Atunnisa'

NIM. 18130001

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT. yang telah memberikan Rahmat serta Karunia-Nya sehingga peneliti berhasil menyusun skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di *Marketplace* pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”, sedemikian rupa dengan tepat waktu dan tanpa ada kendala yang berarti.

Selama proses penyelesaian penelitian ini, peneliti mendapatkan banyak tambahan pengetahuan, arahan, dan kontribusi berharga dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti dengan penuh kerendahan hati hendak menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. M. Zainuddin, MA, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Prof. Dr. H. Nur Ali, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, MA, selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Dr. Hj. Ni'matuz Zuhroh, M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
5. Nailul Fauziah MA, selaku Dosen Wali saya yang telah memberikan bimbingan dan dukungan selama masa perkuliahan
6. Yhadi Firdiansyah, M.Pd, selaku Dosen Pembimbing Skripsi saya yang telah memberikan segala pengetahuan, waktu, arahan, saran dan kritikan yang membangun selama proses penyelesaian skripsi
7. Seluruh Staff dan Dosen Jurusan Pendidikan IPS yang telah memberikan layanan, arahan, dan pengetahuan selama proses penyelesaian skripsi
8. Seluruh rekan-rekan perkuliahan khususnya Angkatan 2018 Jurusan Pendidikan IPS yang telah memberikan sumbangsih sebagai sumber data penelitian skripsi

9. Kepada orang tua saya Abdul Hayyi dan Qudsiyah, serta seluruh keluarga yang tentunya selalu punya peran dalam mendukung dan mendoakan saya demi lancarnya segala proses pengerjaan tugas akhir saya
10. Kepada pihak-pihak lain yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, yang telah ikut memberikan kontribusi secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan perkuliahan dan skripsi saya

Peneliti berharap Allah SWT. senantiasa merahmati dan membalas kebaikan semua pihak tersebut.

Peneliti sangat menyadari bahwa penelitian ini masih banyak kekurangan dan jauh dari istilah sempurna. Oleh sebab itu, peneliti dengan hati dan tangan yang terbuka, menerima segala kritik maupun saran dalam perbaikan skripsi ini. Peneliti berharap semoga skripsi ini bisa memberikan nilai manfaat kepada segala pihak yang membutuhkan dan berperan dalam pengembangan ilmu pengetahuan pada umumnya.

Malang, 14 Juni 2022

Peneliti,



**Muti' Atunnisa'**

NIM. 18130001

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam skripsi ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R1 no. 158 tahun 1987 dan no. 0543 b/U/1987 yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

### A. Huruf

ا = a	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = <u>h</u>	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = ‘	ء = ,
ذ = dz	غ = gh	ي = y
ر = r	ف = f	

### B. Vokal Panjang

Vokal (a) panjang = â

Vokal (i) panjang = î

Vokal (u) panjang = û

### C. Vokal Diftong

أَوْ = aw

أَيَّ = ay

أُوْ = û

إِيْ = î

## DAFTAR ISI

HALAMAN <i>COVER</i> .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	vii
SURAT PERNYATAAN.....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xviii
ABSTRAK .....	xix
<i>ABSTRACT</i> .....	xx
مستخلص البحث .....	xxi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	12
C. Tujuan Penelitian .....	13
D. Manfaat Penelitian .....	13
E. Hipotesis Penelitian .....	15
F. Ruang Lingkup Penelitian .....	16
G. Orisinalitas Penelitian.....	17
H. Definisi Operasional Variabel .....	24
I. Sistematika Pembahasan.....	26
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	29
A. Landasan Teori .....	29
1. Literasi Ekonomi.....	29

2. Kontrol Diri.....	34
3. Perilaku Pembelian Impulsif.....	42
4. Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif.....	50
B. Kerangka Berpikir .....	57
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>59</b>
A. Lokasi Penelitian .....	59
B. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	60
C. Variabel Penelitian.....	60
D. Populasi dan Sampel.....	62
E. Data dan Sumber Data .....	66
F. Instrumen Penelitian .....	67
G. Teknik Pengumpulan Data .....	71
H. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	73
I. Analisis Data.....	76
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>88</b>
A. Paparan Data.....	88
1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	88
2. Deskripsi Responden .....	93
B. Hasil Penelitian.....	96
1. Deskripsi Data Variabel Penelitian.....	96
2. Uji Validitas dan Reliabilitas .....	102
3. Uji Asumsi Klasik.....	109
4. Uji Hipotesis .....	114
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>125</b>
A. Pengaruh Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Pembelian Impulsif.....	125
B. Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif.....	128
C. Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif.....	131
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>136</b>
A. Kesimpulan.....	136

B. Saran .....	137
<b>PUSTAKA SEMENTARA .....</b>	<b>140</b>

## DAFTAR TABEL

1.1 Orisinalitas Penelitian .....	18
3.1 Variabel Penelitian .....	62
3.2 Jumlah Populasi Penelitian .....	64
3.3 Kisi-kisi Instrumen Literasi Ekonomi .....	68
3.4 Kisi-kisi Instrumen Kontrol Diri .....	69
3.5 Kisi-kisi Instrumen Perilaku Pembelian Impulsif .....	70
3.6 Skor Skala <i>Likert</i> .....	71
3.7 Interpretasi Hasil Uji Reliabilitas .....	76
4.1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	94
4.2 Data Responden Berdasarkan Usia .....	95
4.3 Distribusi Frekuensi Variabel Literasi Ekonomi .....	98
4.4 Distribusi Frekuensi Variabel Kontrol Diri .....	99
4.5 Distribusi Frekuensi Variabel Perilaku Pembelian Impulsif .....	101
4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Literasi Ekonomi .....	104
4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Kontrol Diri .....	106
4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku Pembelian Impulsif .....	107
4.9 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen .....	108
4.10 Hasil Uji Normalitas .....	109
4.11 Hasil Uji Linearitas $X_1$ terhadap $Y$ .....	110
4.12 Hasil Uji Linearitas $X_2$ terhadap $Y$ .....	111
4.13 Hasil Uji Multikolinearitas .....	112
4.14 Hasil Uji Autokorelasi .....	113

4.15 Hasil Uji t (Parsial) .....	115
4.16 Hasil Uji F (Simultan) .....	118
4.17 Hasil Uji R <i>Square</i> .....	119
4.18 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda .....	120
4.19 Hasil Uji Analisis Korelasi .....	120
4.20 Data Perhitungan SE dan SR .....	121

## **DAFTAR GAMBAR**

2.1 Kerangka Berpikir Penelitian .....	58
4.1 Diagram Data Jenis Kelamin Responden.....	94
4.2 Diagram Data Usia Responden .....	96
4.3 Diagram Distribusi Frekuensi Variabel Literasi Ekonomi .....	98
4.4 Diagram Distribusi Frekuensi Variabel Kontrol Diri .....	100
4.5 Diagram Distribusi Frekuensi Variabel Perilaku Pembelian Impulsif.....	102
4.6 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	112

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Prapenelitian .....	146
Lampiran 2. Surat Izin Penelitian.....	147
Lampiran 3. Surat Permohonan Validator Instrumen Penelitian .....	148
Lampiran 4. Lembar Bukti Konsultasi.....	149
Lampiran 5. Instrumen Penelitian .....	150
Lampiran 6. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian .....	157
Lampiran 7. Data Responden.....	163
Lampiran 8. Hasil Uji Asumsi Klasik .....	173
Lampiran 9. Hasil Uji Hipotesis .....	175
Lampiran 10. Google Form Uji Validitas .....	176
Lampiran 11. Google Form Instrumen Penelitian.....	177
Lampiran 12. Biodata Peneliti .....	178

## ABSTRAK

Atunnisa', Muti'. 2022. Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di *Marketplace* pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing Skripsi: Yhadi Firdiansyah, M.Pd

---

---

Masa pandemi COVID-19 yang diikuti dengan perkembangan teknologi menyebabkan masyarakat melakukan segala aktivitasnya di rumah yang disertai meningkatnya intensitas penggunaan internet. Hal ini memunculkan suatu fenomena baru yang disebut dengan perilaku pembelian impulsif. Fenomena tersebut banyak terjadi pada golongan usia remaja maupun dewasa, termasuk juga pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang. Atas dasar permasalahan tersebut, peneliti bermaksud untuk mencari tahu bagaimana gambaran perilaku pembelian impulsif dari sisi mahasiswa yang mempunyai literasi ekonomi disertai kontrol diri, sehingga penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh literasi ekonomi dan kontrol diri secara parsial, serta pengaruh keduanya secara simultan terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang.

Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu pendekatan kuantitatif deskriptif. Populasi yang dipilih yakni mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang tahun akademik 2018/2019 yang berjumlah 151 dan diambil sebanyak 110 mahasiswa sebagai sampel penelitian dengan menggunakan perhitungan rumus *Slovin*. Instrumen yang dipakai berupa tes literasi ekonomi (*The Standards in Economics Survey*) dan angket untuk mengukur variabel kontrol diri & perilaku pembelian impulsif. Analisis data memakai analisis regresi linear berganda yang sebelumnya dilakukan uji validitas & reliabilitas, uji asumsi klasik, uji hipotesis, dan koefisien determinasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan negatif literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang, terdapat pengaruh signifikan negatif kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang, dan terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang. Adapun nilai koefisien determinasi diketahui sebesar 30,6%. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan lembaga pendidikan untuk senantiasa meningkatkan kualitas pembelajaran, khususnya pembelajaran ekonomi. Mahasiswa juga diharapkan senantiasa menerapkan konsep pembelajaran ekonomi dan meningkatkan kontrol dirinya.

**Kata Kunci:** *Literasi Ekonomi, Kontrol Diri, Perilaku Pembelian Impulsif*

## ABSTRACT

Atunnisa', Muti'. 2022. The Influence of Economic Literacy and Self-Control on Impulsive Buying Behavior in the Marketplace on Students of the Department of Social Science Education Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang. Thesis Supervisor: Yhadi Firdiansyah, M.Pd

---

The COVID-19 pandemic, which was followed by technological developments, caused people to carry out all their activities at home, which was accompanied by an increase in the intensity of internet use. This gives rise to a new phenomenon called impulsive buying behavior. This phenomenon occurs a lot in adolescents and adults, including students of the Department of Social Science Education UIN Malang. On the basis of these problems, the researcher intends to find out how the picture of impulsive buying behavior from the side of students who have economic literacy accompanied by self-control, so this study aims to test the influence of economic literacy and partial self-control, as well as the influence of both simultaneously on impulsive buying behavior in the marketplace in students of the Department of Social Science Education UIN Malang.

The method used in this study is a descriptive quantitative approach. The population chosen was students of the Department of Social Science Education UIN Malang for the 2018/2019 academic year which amounted to 151 and was taken as many as 110 students as a research sample using the calculation of the Slovin formula. The instruments used are in the form of an economic literacy test (The Standards in Economics Survey) and a questionnaire to measure the variables of self-control & impulsive buying behavior. Data analysis uses multiple linear regression analysis which was previously carried out validity & reability tests, classical assumption tests, hypothesis tests, and coefficients of determination.

The results of this study show that there is a significant negative influence of economic literacy on impulsive buying behavior in the marketplace in students of the Department of Social Science Education UIN Malang, there is a significant negative influence of self-control on impulsive buying behavior in the marketplace in students of the Department of Social Science Education UIN Malang, and there is a significant influence of economic literacy and self-control on impulsive buying behavior in the marketplace in students of the Department of Social Science Education UIN Malang. The value of the coefficient of determination is known to be 30.6%. The results of this study are expected to be a reference for educational institutions to always improve the quality of learning, especially economic learning. Students are also expected to always apply the concept of economic learning and increase their self-control.

***Keywords: Economic Literacy, Self-Control, Impulsive Buying Behavior***

## مستخلص البحث

مطبعة، النساء. ٢٠٢٢. تأثير المعرفة الاقتصادية وضبط النفس على سلوك الشراء المتهور في السوق لدى طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج. المشرف: يدي فرديان شاه، الماجستير.

تسببت جائحة الكوفيد-١٩ التي أعقبتها تطورات تكنولوجية في قيام الناس بجميع أنشطتهم داخل المنزل، والتي تراكمت مع زيادة في كثافة استخدام الإنترنت. وهذا أدى إلى ظاهرة جديدة تسمى سلوك الشراء المتهور (عمليات الشراء التلقائية وغير المخطط لها). حدثت هذه الظاهرة كثيرا لدى المراهقين والبالغين، بما في ذلك طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. ومع ذلك، فإن الطالب لديه بالفعل معرفة اقتصادية وضبط النفس يقدران على توجيه نفسه نحو السلوك الحكيم. وبناء على هذه المشكلات اعتزمت الباحثة معرفة صورة سلوك الشراء المتهور من جانب الطلاب الذين لديهم معرفة اقتصادية وضبط النفس، وهم طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

يهدف هذا البحث إلى: (١) معرفة تأثير معرفة اقتصادية على سلوك الشراء المتهور في السوق لدى طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج، (٢) معرفة تأثير ضبط النفس على سلوك الشراء المتهور في السوق لدى طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج، (٣) معرفة تأثير معرفة اقتصادية وضبط النفس على سلوك الشراء المتهور في السوق لدى طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج.

المنهج المستخدم في هذا البحث هو المنهج الكمي الوصفي. كان مجتمع البحث هم طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج للعام الدراسي ٢٠١٨/٢٠١٩ الذين يبلغ عددهم ١٥١ طالبا. تم أخذ ١١٠ طالب كعينة البحث باستخدام حساب صيغة سلفوفين. الأدوات المستخدمة هي في شكل اختبار معرفة اقتصادية (المعايير في مسح الاقتصاد) واستبانة لقياس متغير ضبط النفس وسلوك الشراء المتهور. استخدم تحليل البيانات تحليل الانحدار الخطي المتعدد الذي تم إجراؤه سابقا في اختبار الصلاحية والموثوقية، بالإضافة إلى اختبار الفرضية الكلاسيكية. أظهرت نتائج هذا البحث ما يلي: (١) هناك تأثير سلبي كبير لمعرفة اقتصادية على سلوك الشراء المتهور في السوق لدى طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج، (٢) هناك تأثير سلبي كبير لضبط النفس على سلوك الشراء المتهور في السوق لدى طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج، (٣) هناك تأثير كبير لمعرفة اقتصادية وضبط النفس على سلوك الشراء المتهور في السوق لدى طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية بجامعة مولانا مالك إبراهيم الحكومية الإسلامية مالانج. ومن المعروف أن قيمة معامل التحديد بلغت ٣٠,٦٪، مع مساهمة فعالة لمتغير معرفة اقتصادية بنسبة ١٠,٤٪، وبتغير ضبط النفس بنسبة ٢٠,٢٪.

**الكلمات الرئيسية:** معرفة اقتصادية، ضبط النفس، سلوك الشراء المتهور.

Penerjemah,	Tanggal	Validasi Kepala PPB,
	09-6-2022	
<u>M.Mubasysyir Munir, MA</u> NIDT:19860513201802011215		<u>Prof. Dr. H. M. Abdul Hamid, MA</u> NIP: 19730201 1998031007

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Virus Corona atau *Corona Virus Disease 2019* (Covid-19) telah menimpa hampir seluruh masyarakat di dunia termasuk juga Indonesia. Fenomena ini membawa dampak yang sangat besar dan luas pada segala bidang kehidupan manusia. Negara Indonesia hingga saat ini masih dihadapkan pada bencana nasional pandemi Covid-19 terhitung mulai bulan Maret tahun 2020 lalu. Sejak awal ditemukannya Covid-19 di Indonesia, pemerintah Indonesia sendiri telah melakukan berbagai upaya dalam mengatasi gelombang global krisis Covid-19 dan mencegah penyebaran wabah ini agar tidak semakin meluas ke berbagai daerah di Indonesia. Sejauh ini, terhitung sejak tahun 2020 hingga tahun 2021, pemerintah telah menerapkan berbagai kebijakan dalam rangka menanggulangi pandemi ini seperti *physical distancing*, *social distancing*, perjalanan terbatas, kebijakan pembatasan kegiatan masyarakat dengan berbagai macam istilahnya, dan kebijakan-kebijakan lainnya. Segala macam kebijakan pemerintah tersebut mengharuskan masyarakat untuk melakukan berbagai aktivitas sehari-harinya di rumah. *Social distancing* sendiri dimaksudkan dalam rangka membatasi aktivitas luar dan interaksi secara langsung antara individu yang satu dengan individu yang lainnya.<sup>2</sup> Penerapan *social distancing* dan gerakan ‘di rumah saja’ sebagai salah satu kebijakan

---

<sup>2</sup> Muhammad Rizal, Ria Afrianti, dan Iman Abdurahman, “Dampak Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) bagi Pelaku Bisnis Coffe shop pada Masa Pandemi Terdampak COVID-19 di Kabupaten Purwakarta” 12, no. 1 (2021): 97.

pemerintah, membuat masyarakat dengan terpaksa melakukan pembatasan aktivitas dan sangat berhati-hati dalam melakukan aktivitas terbatas yang mengharuskan di luar.<sup>3</sup>

Pembatasan aktivitas manusia sebagai akibat dari wabah pandemi mempunyai dampak yang sangat nyata dan cukup serius dalam semua sektor kehidupan manusia, khususnya sektor perekonomian. Sektor perekonomian menjadi salah satu sektor yang benar-benar harus diperhatikan mengingat kesejahteraan suatu negara diukur berdasarkan sektor ini. Pada umumnya, sektor ekonomi selalu identik dengan kebutuhan manusia dan cara manusia dalam memenuhi kebutuhan tersebut.<sup>4</sup> Hal ini bertolak belakang dengan kondisi pandemi saat ini yang tidak normal karena adanya pembatasan aktivitas, sehingga usaha manusia dalam memenuhi kebutuhannya juga terhambat. Regulasi pembatasan sosial berdampak pada beberapa pasar tradisional maupun pusat perbelanjaan yang terpaksa harus ditutup. Tutupnya beberapa lokasi tersebut berdampak pada terhambatnya masyarakat dalam aktivitas pemenuhan kebutuhannya.

Tuntutan pemenuhan kebutuhan manusia dalam pembatasan aktivitas ini dibarengi dengan perkembangan teknologi yang mengikuti perkembangan zaman, baik dalam hal informasi maupun komunikasi. Hal ini merupakan sebuah momentum yang cukup tepat karena masyarakat bisa memenuhi

---

<sup>3</sup> Arief Kresna dan Juni Ahyar, "Pengaruh Physical Distancing dan Social Distancing terhadap Kesehatan dalam Pendekatan Linguistik," *Jurnal Syntax Transformation* 1, no. 4 (2020): 15.

<sup>4</sup> Muhammad Dinar dan Muhammad Hasan, *Pengantar Ekonomi: Teori dan Aplikasi* (Makassar: CV. Nur Lina, 2018), 2.

kebutuhan mereka meskipun hanya berdiam diri di rumah, yaitu dengan memanfaatkan *e-commerce* maupun *marketplace* sebagai media belanja secara *online*. Pada masa pandemi ini, masyarakat sebagai konsumen cenderung memilih platform digital yaitu *marketplace* untuk melakukan kegiatan pembelian. Hal ini sekaligus dapat mengurangi intensitas bepergian keluar rumah meskipun terdapat kepentingan mendesak yang harus terpenuhi.<sup>5</sup>

Berdasarkan fenomena di atas, bisa dikatakan bahwa wabah pandemi bukan hanya menjadi satu-satunya alasan yang mendorong masyarakat dalam memanfaatkan *marketplace* dalam memenuhi kebutuhan. Faktor lain yang punya peran penting yaitu teknologi yang semakin maju dan senantiasa berkembang dari satu periode menuju periode berikutnya. Kebutuhan manusia yang terus meningkat seiring perkembangan zaman dan adanya pembatasan sosial sebagai akibat wabah pandemi, menyebabkan masyarakat lebih tertarik untuk berbelanja dari rumah, yaitu melalui *marketplace* terlebih lagi dengan mempertimbangkan berbagai kemudahannya. Perkembangan teknologi membuat internet sebagai salah satu fasilitas media yang bukan hanya untuk berkomunikasi saja, melainkan memunculkan fenomena baru yaitu jual beli *online*.<sup>6</sup> Tidak hanya dari sisi konsumen, perusahaan sebagai produsen juga

---

<sup>5</sup> Sultan Chaeruddin, Ichi Sukarsih, dan Respitawulan Respitawulan, "Pemilihan Marketplace Di Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Metode MOORA," *CESS (Journal of Computer Engineering, System and Science)* 6, no. 2 (31 Juli 2021): 150, <https://doi.org/10.24114/cess.v6i2.22511>.

<sup>6</sup> Widayati Widayati dan Fedianty Augustinah, "PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SARANA PROMOSI MAKANAN RINGAN KRIPIK SINGKONG DI KABUPATEN SAMPANG," *DIALEKTIKA: Jurnal Ekonomi dan Ilmu Sosial* 4, no. 2 (15 Oktober 2019): 3, <https://doi.org/10.36636/dialektika.v4i2.345>.

memanfaatkan media internet dan kemajuan teknologi dalam menjalankan kegiatan bisnisnya termasuk juga dalam melakukan kegiatan promosi.<sup>7</sup>

Data pengguna internet masyarakat Indonesia senantiasa meningkat setiap tahunnya, terlebih lagi dengan adanya wabah pandemi Covid-19 yang mengharuskan masyarakat melakukan segala aktivitasnya di rumah sehingga intensitas penggunaan internet semakin tinggi.<sup>8</sup> Kebijakan pembatasan sosial juga mempunyai peran yang besar dalam menunjang peningkatan pengguna internet khususnya *marketplace*. Hal ini memungkinkan persaingan antar-*marketplace* semakin ketat karena besarnya peluang dalam memperoleh keuntungan. Masing-masing perusahaan *marketplace* semakin gencar dalam melakukan promosi, bahkan hingga mendatangkan *brand ambassador* dari berbagai belahan dunia, salah satu contohnya Korea Selatan dengan budaya k-popnya. Hal ini tentu menjadi perhatian tersendiri bagi generasi milenial yang terlahir mendekati tahun 2000 hingga era saat ini. Terlebih lagi, generasi ini sudah terbiasa dengan dunia digital mengingat mereka sudah dihadapkan dengan teknologi sejak mereka lahir. Masing-masing *marketplace* tersebut mempunyai cara tersendiri dalam melakukan promosi dalam rangka menarik hati kalangan masyarakat.

Rakuten Insight melakukan survei pada bulan Mei 2020 dan ditemukan hasil bahwa sebanyak 55% responden menyatakan lebih memilih berbelanja

---

<sup>7</sup> Widayati dan Augustinah, 2.

<sup>8</sup> Priyo Suswanto dan Sri Dewi Setiawati, "STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SHOPEE DALAM MEMBANGUN POSITIONING DI TENGAH PANDEMI COVID-19 DI INDONESIA," *JURNAL ILMU KOMUNIKASI* 3 (2020): 18.

*online* selama masa pandemi ini. Terhitung hanya berkisar 9% yang mengungkapkan masih memilih berbelanja secara konvensional dan tanpa menggunakan media internet.<sup>9</sup> Snapcart juga melakukan riset pada tahun 2020 mengenai dampak dari adanya pandemi Covid-19 terhadap kebiasaan berbelanja orang Indonesia. Hasil riset menunjukkan hasil bahwa sebesar 78% konsumen Indonesia mengalami perubahan dalam kebiasaan belanja mereka.<sup>10</sup>

Pembelian *online* yang terjadi secara berulang dan dalam waktu cukup lama sebagai akibat dari lamanya masa pandemi, menimbulkan sebuah kebiasaan. Pada dasarnya sebuah kebiasaan ini bukanlah hal yang perlu dikhawatirkan, namun jika kemudian kebiasaan ini sudah melebihi batas yang wajar atau bahkan tidak terkendali, maka hal ini menjadi suatu masalah. Kebiasaan membeli barang kebutuhan di *marketplace* ini merupakan contoh dari sebuah perilaku konsumtif. Namun, perilaku tersebut bisa berubah menjadi perilaku pembelian impulsif jika pembeliannya terjadi secara tidak terencana. Perilaku pembelian impulsif merupakan suatu kondisi perasaan mendesak yang dialami oleh seseorang dalam membeli suatu barang, yang mana perasaan tersebut muncul dengan mendadak dan tidak bisa dilawan.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Prahastiwi Utari dkk., “Belanja Online Mahasiswa di Era Pandemi Covid-19: Modifikasi Perilaku Konsumen,” *Islamic Communication Journal* 5, no. 2 (28 Desember 2020): 145, <https://doi.org/10.21580/icj.2020.5.2.6450>.

<sup>10</sup> Chaeruddin, Sukarsih, dan Respitawulan, “Pemilihan Marketplace Di Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Metode MOORA,” 150.

<sup>11</sup> Ermy Wijaya dan Yeni Oktarina, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Impulse Buying pada Hodshop Bengkulu,” *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 7, no. 1 (5 Februari 2019): 15, <https://doi.org/10.37676/ekombis.v7i1.696>.

Dalam perspektif agama Islam, perilaku pembelian impulsif tidak akan terjadi jika seseorang benar-benar menerapkan prinsip hidup sederhana dan tidak boros. Perilaku boros adalah salah satu perilaku tercela dalam ajaran agama Islam. Hal ini telah dijelaskan dalam QS. Al-Isra' Ayat 27:<sup>12</sup>

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

﴿الإسراء : ٢٧﴾

*Artinya: “Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya (QS. Al-Isra’:27)”*

Perilaku pembelian impulsif bisa terjadi dalam semua kalangan masyarakat tanpa memperhatikan aspek jenis kelamin, baik itu pria maupun wanita. Perilaku ini juga tidak mengenal tingkatan usia maupun jenjang pendidikan, namun tingkatan usia mahasiswa cenderung lebih mudah untuk mempunyai perilaku pembelian impulsif. Mahasiswa yang termasuk golongan usia remaja menuju dewasa seringkali terjebak dalam perilaku konsumtif, karena tingkatan usia tersebut cenderung mempunyai keinginan membeli yang lebih tinggi daripada golongan usia yang lainnya.<sup>13</sup> Selain itu, hal ini juga didukung dengan kegiatan mahasiswa yang tidak bisa jauh dari internet, mulai dari kegiatan belajar, mengerjakan tugas, bahkan wisuda secara daring (*online*). Meskipun demikian, tingkatan usia mahasiswa pada dasarnya mempunyai

<sup>12</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 284.

<sup>13</sup> F.J. Monks, A.M.P. Knoers, dan Siti Rahayu Haditono, *Psikologi Perkembangan: Pengantar dalam berbagai bagiannya* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2006), 82.

kontrol diri yang kuat dimana mereka mampu berpikir rasional dan melakukan pertimbangan prioritas dalam membeli suatu barang.

*Marketplace* hadir dengan membawa berbagai kemudahan dalam melakukan transaksi atau pembelian *online*. Dengan berbagai kemudahan tersebut, hal ini dapat menyebabkan seseorang menjadi berperilaku konsumtif bahkan impulsif karena mereka berbelanja atas dasar keinginan, bukan kebutuhan.<sup>14</sup> Namun idealnya dalam melakukan kegiatan pembelian *online* terutama ketika banyak iklan, harus diimbangi dengan kontrol diri dan pemikiran rasional. Kontrol diri merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang dalam mengendalikan dirinya agar bisa terhindar dari dampak maupun akibat dari dorongan yang terjadi sesaat. Dalam kaitannya dengan mahasiswa, kontrol diri mempunyai peran yang besar dalam pembentukan perilaku mereka, termasuk juga dalam perilaku mengonsumsi suatu barang (perilaku pembelian). Mereka yang mempunyai kontrol diri yang tinggi, maka tentu dapat mengendalikan tingkah lakunya.

Kontrol diri sebagai suatu sikap positif, juga senantiasa dianjurkan dalam Agama Islam. Hal ini perlu menjadi perhatian agar setiap muslim bisa mengimplementasikan nilai tersebut dalam menjalani aktivitasnya, misalnya dalam membeli suatu barang. Manusia diwajibkan untuk senantiasa introspeksi diri tentang apa yang telah diperbuat, khususnya perbuatan yang berkaitan

---

<sup>14</sup> Endang Dwi Astuti, "Perilaku Konsumtif dalam Membeli Barang pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda," *Jurnal Psikologi* 1, no. 2 (2013): 80.

dengan orang lain (*hablun min an-nas*). Sebagaimana yang sudah tercantum dalam QS. Al-Hasyr ayat 18 yaitu sebagai berikut:<sup>15</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿الْحَشْرَ : ١٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS. Al-Hasyr : 18).

Disebutkan dalam Tafsir Al-Misbah bahwa ayat di atas dapat ditafsirkan yakni golongan orang yang beriman dihimbau agar senantiasa melindungi dirinya dari azab Allah, yaitu dengan menjalankan apa yang diperintahkan oleh-Nya. Seyogyanya bagi seorang muslim untuk selalu merenungkan sudah sejauh mana amalan yang telah disiapkan untuk hari nanti (kontrol diri), karena pada dasarnya Allah sebagai pemilik alam semesta merupakan Dzat yang Maha Mengetahui.<sup>16</sup>

Kontrol diri memiliki peranan yang besar dalam menentukan keputusan pembelian, karena dengan adanya kontrol diri maka seseorang dapat berperilaku dengan bijak dan melakukan hal yang positif dalam membeli suatu barang. Adapun pengertian dari keputusan pembelian yaitu mengarah pada proses seorang konsumen yang terdiri dari mengetahui permasalahannya (latar belakang), menggali informasi tentang produk maupun merek tertentu, dan

<sup>15</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 19.

<sup>16</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Misbah* (Jakarta: Lentera Hati, 2012).

mengevaluasi yang terbaik dari beberapa alternatif dalam mencari jawaban dari suatu masalah dan berakhir pada sebuah keputusan pembelian.<sup>17</sup>

Peneliti melakukan observasi awal di lapangan dengan ruang lingkup atau batasan mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian. Peneliti menemukan beberapa mahasiswa selalu memanfaatkan *marketplace*, seperti aplikasi Shopee, Tokopedia, dan yang lainnya dalam membeli segala kebutuhan mereka, khususnya kebutuhan yang menunjang kegiatan perkuliahan seorang mahasiswa seperti baju, tas, buku, maupun yang lainnya. Mahasiswa tersebut terdiri dari berbagai jurusan, termasuk juga Jurusan Pendidikan IPS (Ilmu Pengetahuan Sosial).

Observasi awal oleh peneliti dikerucutkan lagi untuk mengamati perilaku pembelian *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS. Hal ini karena pada dasarnya mereka sudah mempunyai bekal ilmu ekonomi yang sudah dipelajari di bangku kuliah. Hasilnya didapatkan bahwa beberapa di antara mereka mengakui seringkali membeli produk *fashion* yang hanya atas dasar rasa senang (suka) atau membeli suatu barang hanya karena terlihat “lucu” padahal barang tersebut tidak terlalu dibutuhkan. Bahkan terdapat beberapa mahasiswa yang mana ia mengaku bahwa dirinya “harus” membeli barang ketika ada momentum promosi tertentu dari *marketplace* dalam jangka waktu satu hari (sekali dalam satu bulan), terlebih lagi dengan biaya ongkos kirim yang gratis meskipun dengan pembelian yang berulang kali.

---

<sup>17</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi 3*, (Yogyakarta: ANDI, 2011), hlm. 72. (Yogyakarta: ANDI, 2011), 72.

Berdasarkan masalah yang ditemukan di lapangan tersebut, peneliti bermaksud untuk mencari tahu bagaimana gambaran perilaku pembelian impulsif dari sisi mahasiswa yang sudah mempunyai literasi ekonomi. Peneliti hendak mencari tahu bagaimana dengan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS, khususnya angkatan yang tertua yaitu tahun akademik 2018/2019 yang idealnya mereka sudah belajar ilmu ekonomi sehingga literasi ekonomi yang dimilikinya lebih banyak jika dibandingkan mahasiswa jurusan yang lain, maupun mahasiswa sejurusan dan angkatan yang lain. Mereka sudah menempuh 6 mata kuliah yang berkaitan dengan literasi ekonomi, yaitu mata kuliah Pengantar Ilmu Ekonomi; mata kuliah Teori Ekonomi Mikro; mata kuliah Teori Ekonomi Makro; mata kuliah Ekonomi Moneter Internasional; mata kuliah Ekonomi Koperasi; dan mata kuliah Ekonomi Islam.

Literasi ekonomi mempunyai peranan yang cukup penting bagi manusia sebagai landasan dalam melakukan aktivitasnya.<sup>18</sup> Bahkan Presiden sekaligus CEO NCEE (*National Council on Economic Education*), yaitu Robert F. Duvall berpendapat bahwa melek ekonomi merupakan suatu kemampuan dan keterampilan khusus yang seharusnya dimiliki oleh manusia, sebagaimana pentingnya membaca literasi. Literasi ekonomi sendiri merupakan pengetahuan dan pemahaman seseorang mengenai konsep ekonomi, termasuk juga kemampuan dan dorongan dari dalam dirinya untuk mengimplementasikan

---

<sup>18</sup> Neti Budiwati, "Analisis Literasi Ekonomi Dan Perilaku Konsumen," *Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia*, 2014, 19.

konsep ekonomi yang telah ia pahami dalam membuat keputusan ekonomi yang tepat.<sup>19</sup>

Selain dari sisi literasi ekonomi, jika meninjau dari tingkat usia mahasiswa tahun akademik 2018/2019 maka seharusnya mereka mempunyai kontrol diri yang cukup kuat dalam mempertimbangkan suatu kegiatan pembelian agar berjalan secara rasional dan mempertimbangkan nilai guna manfaat maupun kebutuhan. Oleh karena itu, penelitian ini mempunyai tujuan tertentu, yaitu untuk mencari tahu apakah terdapat pengaruh antara literasi ekonomi, kontrol diri, dan pengaruh keduanya terhadap perilaku pembelian impulsif mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Segala hal di atas menjadi penting untuk diteliti dalam rangka menekan terjadinya perilaku pembelian impulsif khususnya di kalangan mahasiswa dimana mayoritas dari mereka masih belum mempunyai sumber pendapatan sendiri. Selain itu, penting juga untuk meningkatkan kontrol diri mereka agar bisa berpikir rasional dan mengambil keputusan pembelian yang tepat agar hal yang tidak diinginkan tidak akan terjadi, seperti penyesalan setelah kegiatan pembelian. Penelitian ini juga berguna untuk Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim sendiri sebagai tolak ukur dalam menilai kualitas pembelajaran ekonomi yang selama ini sudah berjalan. Namun perlu digarisbawahi kembali bahwa literasi ekonomi bukan menjadi satu-satunya

---

<sup>19</sup> Otoritas Jasa Keuangan, *Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (Revisi 2017)* (Jakarta: OJK, 2017), 18.

acuan dalam permasalahan perilaku pembelian impulsif, karena masih terdapat aspek lainnya yang dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan kegiatan pembelian yang impulsif (tidak terencana) seperti kontrol diri, lingkungan teman sebaya, bahkan gaya hidup dari masing-masing individu. Masih banyak faktor lain yang tentunya punya pengaruh besar. Namun karena kepenulisan ini masih bersifat penelitian, maka peneliti hanya membatasi pada literasi ekonomi dan kontrol diri dengan variabel terikatnya berupa perilaku pembelian impulsif.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang sudah dikemukakan tersebut, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
2. Apakah terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
3. Apakah terdapat pengaruh literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?

### C. Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan permasalahan di atas, maka penelitian ini memiliki tujuan yang bisa dirumuskan menjadi tiga kategori. Berikut rinciannya:

1. Untuk menguji pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Untuk menguji pengaruh kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Untuk menguji pengaruh literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

### D. Manfaat Penelitian

Pada dasarnya manfaat suatu penelitian ada dua macam, yakni manfaat teoritis dan manfaat praktis. Pengertian dari manfaat teoritis yaitu bahwa hasil dari penelitian ini memiliki nilai guna terhadap pengembangan khazanah keilmuan secara umum. Sementara itu, manfaat praktis berkaitan dengan hasil penelitian yang berguna untuk kepentingan masyarakat secara umum.<sup>20</sup> Berdasarkan hal tersebut, maka secara umum manfaat dari suatu penelitian bisa dikategorikan menjadi tiga macam, yaitu:

---

<sup>20</sup> FITK UIN Malang, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah* (Malang: FITK UIN Malang, 2018), 23.

1. Manfaat bagi lembaga atau almamater UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
  - a. Lembaga bisa memperoleh bahan informasi mengenai bagaimana literasi ekonomi yang selama ini didapat mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS
  - b. Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas literasi ekonomi di kalangan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
  - c. Hasil penelitian ini bisa memberikan sumbangsih terhadap tambahan wawasan pengetahuan civitas akademik, khususnya yang berkaitan dengan bidang pendidikan maupun ekonomi
2. Manfaat bagi mahasiswa selaku objek penelitian
  - a. Mahasiswa diharapkan bisa memanfaatkan literasi ekonomi yang sudah dimiliki sebagai pertimbangan dalam melakukan kegiatan konsumsi
  - b. Hasil penelitian diharapkan mampu membantu mahasiswa dalam mengendalikan kontrol diri yang dimiliki khususnya dalam melakukan kegiatan pembelian
3. Manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan
  - a. Hasil penelitian diharapkan bisa berkontribusi dalam menyumbang pemikiran ilmiah yang didasarkan pada sebuah penelitian

- b. Hasil penelitian diharapkan bisa memberikan sumbangsih terhadap pengembangan khazanah keilmuan pada umumnya dan bidang keilmuan ekonomi
4. Manfaat bagi peneliti
- a. Peneliti memperoleh pengalaman dalam memecahkan dan mencari jawaban atas suatu permasalahan, khususnya dalam bidang ekonomi
  - b. Peneliti memperoleh tambahan pemahaman dan wawasan mengenai variabel yang peneliti ambil
  - c. Sebagai sumber referensi untuk pemecahan permasalahan bagi penelitian selanjutnya yang relevan

#### **E. Hipotesis Penelitian**

Hipotesis penelitian bisa didefinisikan sebagai kesimpulan atau dugaan sementara yang akan menjawab permasalahan penelitian. Secara umum, penelitian ini memiliki dua jenis yaitu hipotesis nihil ( $H_0$ ) dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ). Berikut rinciannya:

1.  $H_0$  (Hipotesis nihil/tidak terdapat pengaruh)
  - 1) Tidak terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
  - 2) Tidak terdapat pengaruh signifikan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

- 3) Tidak terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2.  $H_a$  (Hipotesis alternatif/terdapat pengaruh)
    - 1) Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
    - 2) Terdapat pengaruh signifikan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
    - 3) Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

## **F. Ruang Lingkup Penelitian**

### **1. Subjek Penelitian**

Pengertian dari subjek penelitian yaitu merupakan segala hal sebagai sumber informasi yang dibutuhkan peneliti dalam memecahkan masalahnya. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil mahasiswa Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang Angkatan 2018 (Tahun Akademik 2018/2019) sebagai subjek penelitiannya. Alasan dipilihnya mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS Angkatan 2018 yaitu karena mengingat masa studi yang lebih lama sehingga literasi ekonomi yang didapat lebih banyak

dengan adanya 6 mata kuliah wajib yang berkaitan dengan ekonomi, yaitu Pengantar Ilmu Ekonomi, Teori Ekonomi Mikro, Teori Ekonomi Makro, Ekonomi Moneter Internasional, Ekonomi Koperasi, dan Ekonomi Islam. Dari jumlah total populasi keseluruhan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS Angkatan 2018, sampel yang dipilih menggunakan metode *simple random sampling* (acak).

## 2. Variabel Penelitian

Penelitian ini memiliki 3 macam variabel, yaitu variabel bebas ( $X_1$ ) berupa Literasi Ekonomi, variabel bebas ( $X_2$ ) berupa Kontrol Diri, dan variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif.

## 3. Lokasi Penelitian

Mengingat bahwa subjek penelitian ini terdiri dari mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS, maka lokasi penelitian ini yaitu Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang beralamat lengkap di Jalan Gajayana No. 50, Dinoyo, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65144.

## **G. Orisinalitas Penelitian**

Orisinalitas penelitian mengarah kepada adanya suatu penelitian mempunyai pembeda (karakteristik) yang membedakannya dengan penelitian terdahulu. Hal ini bisa dilakukan dengan membandingkan penelitian tersebut dengan beberapa penelitian terdahulu yang judulnya relevan. Berdasarkan literasi terdahulu, peneliti mendapatkan beberapa judul yang membahas seputar variabel penelitian ini secara terpisah. Terdapat juga kesamaan di antara judul

yang peneliti ambil, namun peneliti memberikan persamaan dan perbedaan secara spesifik.<sup>21</sup> Berikut beberapa penelitian terdahulu mulai dari skripsi, tesis, jurnal, dan sumber lain yang judulnya relevan dengan judul ini, namun terdapat orisinalitas penelitian pada aspek tertentu:

Tabel 1.1 Orisinalitas Penelitian

No.	Penelitian Terdahulu	Persamaan	Perbedaan	Orisinalitas Penelitian
1.	Ervin Damas Sulthoni. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta, Tahun 2021 <sup>22</sup>	Variabel bebas pertama ( $X_1$ ) berupa Literasi Ekonomi dan variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif	Variabel bebas kedua ( $X_2$ ) berupa Gaya Hidup dan variabel terikat (Y) berupa Perilaku Konsumtif, serta pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga sebagai subjek penelitian	Variabel bebas kedua ( $X_2$ ) berupa kontrol diri dan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian
2.	Nilam Pangkaca, Asri Rejeki, Ima Fitri Sholichah. Jurnal. Jurnal Indonesia Sosial Sains Vol. 2 No. 7, Tahun 2021 <sup>23</sup>	Variabel bebas berupa Kontrol Diri dan variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif	Subjek Penelitian yaitu Karyawan <i>Department Store</i>	Variabel bebas pertama ( $X_1$ ) berupa Literasi Ekonomi dan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian
3.	Ahmad Bachtiar Firdaus. Skripsi. UIN Maulana	Variabel bebas pertama ( $X_1$ ) berupa	Variabel bebas kedua ( $X_2$ ) membahas Gaya Hidup dan Variabel terikat	Variabel terikat (Y) membahas Perilaku Pembelian Impulsif dan

<sup>21</sup> FITK UIN Malang, 25.

<sup>22</sup> Ervin Damas Sulthoni, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Kalangan Pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga," *Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 2021.

<sup>23</sup> Nilam Pangkaca dan Asri Rejeki, "Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Belanja Online pada Karyawan Department Store," *JISS: Jurnal Indonesia Sosial Sains* 2, no. 7 (2021): 11.

	Malik Ibrahim Malang, Tahun 2021 <sup>24</sup>	Literasi Ekonomi	(Y) membahas Perilaku Konsumtif Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 sebagai subjek penelitian	mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 sebagai subjek penelitian
4.	Noni Rozaini dan Bismi Aditya Ginting. Jurnal. Jurnal Niagawan Vol. 8 No. 1, Tahun 2019 <sup>25</sup>	Variabel bebas terdiri dari Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri, serta variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif	Subjek penelitian yaitu mahasiswa Jurusan Pendidikan Bisnis Stambuk 2014 UNIMED	Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian
5.	Nuraeni. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta, Tahun 2015 <sup>26</sup>	Variabel bebas terdiri dari Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri, serta variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif	Variabel bebas kedua ( $X_2$ ) berupa Kelompok Teman Sebaya dan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta sebagai subjek penelitian	Variabel bebas kedua ( $X_2$ ) membahas Kontrol Diri dan variabel terikat berupa Perilaku Pembelian Impulsif, serta mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian
6.	Ainur Rosidah dan Albrian Fiky Prakoso. Jurnal. E-	Variabel bebas	Subjek penelitian yaitu	Mahasiswa Jurusan

<sup>24</sup> Ahmad Bachtiar Firdaus, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang," *UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*, 2021.

<sup>25</sup> Noni Rozaini dan Bismi Aditya Ginting, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion," *NIAGAWAN* 8, no. 1 (28 Maret 2019): 1, <https://doi.org/10.24114/niaga.v8i1.12795>.

<sup>26</sup> Nuraeni, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (Skripsi)" (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).

	Jurnal Apresiasi Ekonomi Vol. 9 No. 3, Tahun 2021 <sup>27</sup>	terdiri dari Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri, serta variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif	mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya	Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian
7.	Winia Lestari. Skripsi. Universitas Sumatera Utara, Tahun 2020 <sup>28</sup>	Variabel bebas berupa Kontrol Diri dan variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif	Subjek penelitian yaitu wanita yang berpenghasilan dan pernah membeli produk <i>fashion</i>	Variabel bebas pertama ( $X_1$ ) berupa Literasi Ekonomi dan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian
8.	Indah Pratiwi. Jurnal. Jurnal Pendidikan Ekonomi undiksha Vol. 9 No.1, Tahun 2017 <sup>29</sup>	Variabel bebas berupa Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri, serta variabel terikat (Y) berupa Perilaku Pembelian Impulsif	Variabel bebas kedua ( $X_2$ ) berupa Kelompok Teman Sebaya dan mahasiswa jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha sebagai subjek penelitian	Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sebagai subjek penelitian

<sup>27</sup> Ainur Rosidah dan Albrian Fiky Prakoso, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya," *Jurnal Apresiasi Ekonomi* 9, no. 3 (28 September 2021): 275–87, <https://doi.org/10.31846/jae.v9i3.398>.

<sup>28</sup> Winia Lestari, "Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion pada Wanita (Skripsi)," *Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara*, 2020, 140.

<sup>29</sup> Indah Pratiwi, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha," *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 1 (12 Juni 2017): 98, <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i1.19994>.

Ervin Damas Sulthoni dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion* di *Online Shop* pada Kalangan Pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga” yang memakai metode kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda menghasilkan pernyataan bahwa variabel literasi ekonomi mempunyai pengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif.<sup>30</sup> Hasil lain dari penelitian oleh Nilam Pangkaca dkk, dengan judul “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Belanja *Online* pada Karyawan *Department Store*” juga mendapatkan hal yang serupa yaitu kontrol diri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku pembelian impulsif. Seorang individu dengan kontrol diri yang rendah, maka intensitas pembelian produknya akan meningkat. Penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi non linear.<sup>31</sup>

Penelitian oleh Ahmad Bachtiar Firdaus dengan judul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang” menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda serta mendapatkan hasil yang selaras, yaitu terdapat pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.<sup>32</sup> Penelitian serupa terdahulu oleh Noni Rozaini dkk, dengan judul

---

<sup>30</sup> Sulthoni, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion* di *Online Shop* pada Kalangan Pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga,” 1.

<sup>31</sup> Pangkaca dan Rejeki, “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Belanja *Online* pada Karyawan *Department Store*,” 1180.

<sup>32</sup> Firdaus, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang,” 75.

“Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion*” menghasilkan data sebagaimana penelitian di atas. Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif dengan pengaruh sebesar 37,1% (angka R Square). Penelitian ini memakai metode kuantitatif disertai analisis regresi linear berganda.<sup>33</sup> Akan tetapi, penelitian tersebut juga menyatakan bahwa literasi ekonomi tidak berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif untuk produk *fashion* pada mahasiswa yang menandakan adanya gap dalam hasil penelitian.

Hasil penelitian milik Nuraeni yang berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya, dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion* pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta” menghasilkan pernyataan bahwa terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif. Metode yang dipakai adalah kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda. Mahasiswa Fakultas Ekonomi tersebut selaku subjek penelitian memiliki kontrol diri yang baik sehingga tidak mengarah pada perilaku pembelian impulsif.<sup>34</sup> Ainur Rosidah dkk, dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya” memiliki hasil yang relevan juga. Artikel ini menghasilkan hipotesis bahwa literasi ekonomi dan

---

<sup>33</sup> Rozaini dan Ginting, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion,” 7.

<sup>34</sup> Nuraeni, “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (Skripsi),” *Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta*, 2015, 113.

kontrol diri mempunyai pengaruh signifikan terhadap perilaku pembelian impulsif. Artinya bahwa dengan adanya kontrol diri yang baik dan dilengkapi dengan literasi ekonomi yang cukup memadai, maka dua hal ini dapat mencegah seseorang terjebak dalam perilaku pembelian yang spontan dan terus-menerus (impulsif).<sup>35</sup> Penelitian tersebut juga memperoleh hasil berbeda pada uji parsial dimana literasi ekonomi tidak mempunyai pengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif. Artinya bahwa mahasiswa tidak memiliki perbedaan dalam perilaku pembelian impulsif meskipun mereka mempunyai tingkat literasi ekonomi yang beragam.

Winia Lestari melakukan penelitian dengan tema “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk *Fashion* pada Wanita”. Penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif jenis eksplanatif dan menghasilkan hipotesis bahwa kontrol diri berpengaruh negatif terhadap perilaku pembelian impulsif. Semakin kuat kontrol diri dalam seseorang, maka semakin berkurang dorongan untuk melakukan pembelian secara spontan atau impulsif.<sup>36</sup> Penelitian oleh Indah Pratiwi juga menghasilkan fakta bahwa terdapat pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif. Penelitian tersebut berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya, dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion* di *Online Shop* pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha” dan

---

<sup>35</sup> Rosidah dan Prakoso, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya,” 285.

<sup>36</sup> Winia Lestari, “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk *Fashion* pada Wanita (Skripsi),” *Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara*, 2020, 64.

menggunakan metode penelitian kausal. Oleh karena itu, dalam rangka mengantisipasi perilaku pembelian impulsif bisa dilakukan dengan memiliki literasi ekonomi yang memadai.<sup>37</sup>

Berdasarkan perbandingan beberapa penelitian terdahulu di atas, dalam hal ini judul yang peneliti ambil memiliki keunikan dan ciri khas tersendiri. Permasalahan yang peneliti ambil didasarkan atas masa pandemi yang diikuti dengan perkembangan teknologi dimana intensitas penggunaan internet semakin meningkat, termasuk juga bagi mahasiswa Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang terhitung *online* sejak semester empat. Dewasa ini, beberapa *marketplace* juga semakin gencar mempromosikan aplikasinya, baik dengan membuat momentum spesial tertentu atau mendatangkan *Brand Ambassador*. Peneliti juga mengambil 2 variabel bebas dimana variabel ini sangat sesuai untuk tingkat mahasiswa yang usianya memasuki dewasa yang seharusnya mempunyai kontrol diri yang cukup tinggi. Selain itu, dalam hal ini mahasiswa tersebut menjalani studi lebih lama di Jurusan Pendidikan IPS yaitu semester 7 menuju semester 8 yang mana literasi yang mereka miliki lebih banyak jika dibandingkan dengan yang lainnya.

## **H. Definisi Operasional Variabel**

Pengertian dari definisi operasional yaitu sebuah pengertian atau definisi yang ditentukan atas dasar suatu karakteristik atau sifat yang bisa

---

<sup>37</sup> Pratiwi, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha," 12 Juni 2017, 105.

dilihat dan diamati dari masing-masing variabel penelitian.<sup>38</sup> Penelitian ini menggunakan beberapa variabel dengan rincian definisi sebagai berikut:

### 1. Literasi Ekonomi

Definisi dari literasi ekonomi yaitu suatu pemahaman yang dimiliki oleh seseorang mengenai konsep keilmuan ekonomi, termasuk di dalamnya kemampuan dan dorongan dirinya untuk mengimplementasikan pemahaman tersebut dalam memilih keputusan ekonomi yang tepat dan mengatur keuangan individu serta masyarakat agar sejahtera.<sup>39</sup>

### 2. Kontrol Diri

Kontrol diri merupakan kemampuan yang ada pada diri seseorang dalam mengendalikan dirinya untuk menghindari dampak dari dorongan atau keinginan yang muncul secara tiba-tiba dan sesaat, yang nantinya bisa menciptakan kondisi yang lebih baik.<sup>40</sup>

### 3. Perilaku Pembelian Impulsif

Adapun pengertian dari perilaku pembelian impulsif yaitu keadaan dimana seseorang mengalami dorongan perasaan muncul secara tiba-tiba, mendesak, dan tidak bisa dilawan (dihindari).<sup>41</sup>

---

<sup>38</sup> Syahrudin dan Salim, *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Citapustaka Media, 2014), 109.

<sup>39</sup> Otoritas Jasa Keuangan, *Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (Revisi 2017)*, 15.

<sup>40</sup> Averill J. R., "Personal Kontrol Over Aversive Stimuli and Its Relationship to Stress," *Psychological Bulletin*, no. 80 (1973): 286–303.

<sup>41</sup> Wijaya dan Oktarina, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Impulse Buying pada Hodshop Bengkulu," 24.

## I. Sistematika Pembahasan

Pada sebuah penelitian, pada bagian sistematika pembahasan ini terdiri dari gagasan pokok pembahasan dalam masing-masing babnya dan dideskripsikan dalam bentuk sebuah deskripsi (naratif). Penyusunan sistematika pembahasan ini juga dilakukan dengan berdasarkan beberapa rumusan masalah. Hal ini dikarenakan rumusan masalah menjadi salah satu tolak ukur tentang konsisten tidaknya seorang peneliti dalam memakainya sebagai acuan dan urutan atau alur berpikir peneliti dalam melakukan penelitian.<sup>42</sup>

Pada BAB I: *Pendahuluan*, membahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, hipotesis penelitian, ruang lingkup penelitian, orisinalitas penelitian, definisi operasional variabel, dan sistematika pembahasan. Adapun yang melatarbelakangi terjadinya penelitian ini yaitu berangkat dari masa pandemi Covid-19 yang diikuti dengan kemajuan teknologi serta kebijakan pembatasan mobilitas manusia dalam melakukan aktivitas. Di sisi lain, kebutuhan manusia harus tetap terpenuhi sehingga dalam hal ini masyarakat memanfaatkan berbagai *marketplace* dalam rangka memenuhi kebutuhan. Lamanya masa pandemi menyebabkan perilaku membeli secara *online* pada *marketplace* ini menjadi sebuah kebiasaan yang kemudian timbul sebuah perilaku pembelian impulsif. Perilaku ini terlihat dari berbagai kalangan masyarakat, termasuk mahasiswa. Namun idealnya, bagi mahasiswa yang sudah beranjak dewasa dan mempunyai

---

<sup>42</sup> FITK UIN Malang, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 26.

literasi ekonomi, hendaknya ia bisa mengontrol diri dan mempunyai pertimbangan agar berpikir rasional dalam membeli suatu barang. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara literasi ekonomi, kontrol diri, dan pengaruh keduanya terhadap perilaku pembelian impulsif mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Adapun pada BAB II: *Landasan Teori*, berisi mengenai landasan teori dan kerangka berpikir. Landasan teori terdiri dari teori-teori yang relevan dengan judul penelitian dan beberapa landasan hasil penelitian terdahulu, baik yang berasal dari buku-buku, skripsi, jurnal, maupun dokumen lainnya yang sudah diterbitkan. Landasan teori ini membahas mengenai tiga variabel penelitian, yaitu Literasi Ekonomi, Kontrol Diri, Perilaku Pembelian Impulsif, dan Pengaruh Literasi Ekonomi & Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif.

Pada BAB III: *Metode Penelitian*, bagian ini terdiri dari lokasi penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, variabel penelitian, populasi dan sampel, data dan sumber data, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas, dan analisis data. Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode kuantitatif deskriptif yang berlokasi di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS Angkatan 2018 sebagai subjek penelitian.

Pada BAB IV: *Paparan Data dan Hasil Penelitian*, bagian ini terdiri dari deskripsi data yang disajikan sesuai dengan rumusan masalah dan hasil

dari analisis data yang didapatkan dari penyajian data temuan penelitian dalam bentuk aslinya baik berupa pola, motif, maupun lainnya, kemudian dirubah menjadi sebuah informasi baru yang matang.<sup>43</sup>

Pada BAB V: *Pembahasan*, di dalamnya berisi mengenai uraian jawaban dari segala permasalahan penelitian dan penafsiran dari temuan penelitian. Bagian ini disusun bertujuan untuk mencari jawaban dari inti pertanyaan penelitian. Hal ini dilakukan dengan cara mengintegrasikan atau menyatukan temuan penelitian dengan teori-teori yang sudah disusun sehingga menjadi beberapa pengetahuan yang sudah matang dan dapat membuktikan teori sebelumnya.

Pada BAB VI: *Penutup*, bagian ini terdiri dari kesimpulan dan saran. Adapun isi dari kesimpulan yaitu merangkum seluruh hasil penelitian yang sudah dipaparkan secara lengkap sebelumnya. Tata urutan kesimpulan hendaknya juga sama sebagaimana isi pembahasan, serta harus terikat pada temuan yang mengacu pada tujuan penelitian. Sementara itu, saran yang disajikan pada bab ini hendaknya bersumber dari temuan penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang sudah dirumuskan sehingga tidak keluar dari ruang lingkup penelitian.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> FITK UIN Malang, 73.

<sup>44</sup> FITK UIN Malang, 74.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Literasi Ekonomi**

###### **a. Pengertian Literasi Ekonomi**

Kata “Literasi” disebut juga dengan “Literacy” dalam bahasa Inggrisnya dan disebut dengan “Littera” dalam bahasa Latinnya. Kata tersebut mempunyai arti penguasaan seseorang terhadap bidang tulisan dan hal-hal yang berkaitan dengannya. Arti kata “Literasi” juga mengarah pada kemampuan membaca, menulis, dan segala sesuatu yang berhubungan dengan pendidikan, pembelajaran, dan pengetahuan. Keberadaan literasi mempunyai peran yang cukup penting dalam kehidupan, karena suatu bangsa tidak akan mendapat kesulitan dalam bertahan hidup dengan adanya literasi.<sup>45</sup>

Sementara itu, kata “Ekonomi” berasal dari kata Oikos dan Nomos. Oikos artinya yaitu rumah tangga, sedangkan Nomos memiliki arti hukum atau aturan. Mankiw mengungkapkan pengertian dari ilmu ekonomi sebagai ilmu yang di dalamnya membahas mengenai cara manusia dalam mendapatkan dan mengolah sumber daya yang mana persediaannya terbatas.<sup>46</sup> Maksud dari pengertian tersebut yaitu cara

---

<sup>45</sup> Peter Garlans Sina, “Analisis Literasi Ekonomi,” *Jurnal Economica* 8, no. 2 (2012): 136.

<sup>46</sup> N. Gregory Mankiw, *Pengantar Teori Ekonomi Makro, Edisi Ketiga* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 4.

manusia dalam melakukan pemenuhan kebutuhan sumber daya yang keberadaannya langka.

Berdasarkan masing-masing pengertian literasi dan ekonomi tersebut, maka bisa disimpulkan pengertian dari literasi ekonomi yaitu kemampuan seseorang dalam menggunakan konsep dasar keilmuan ekonomi dengan berpikir secara kritis ketika memilih sebuah keputusan keuangan (ekonomi). Dengan adanya literasi ekonomi, maka seseorang dapat mengelola sumber daya dengan cerdas sehingga bisa mencapai kesejahteraan. Keberadaan literasi ekonomi juga punya peran yang besar dalam menyadarkan seseorang agar bisa mempertimbangkan manfaat maupun biaya dalam kegiatan ekonominya.

Sebelumnya, pengertian mengenai literasi ekonomi sudah diungkapkan oleh beberapa ahli. Misalnya pendapat Mathews, bahwa literasi ekonomi adalah suatu konsep yang mendeskripsikan mengenai kemampuan seseorang dalam berpikir dan menggunakan konsep ekonomi dalam rangka meningkatkan kesejahteraan mereka.<sup>47</sup> Pandey dan Bhattacharya juga mengemukakan bahwa melek ekonomi adalah kemampuan seseorang dalam membuat keputusan mengenai pendapatan, pengeluaran, tabungan, dan pengalokasian uang. OEL (*Organization for Economic Literacy*) menambahkan pernyataan yaitu,

---

<sup>47</sup> L. G. Mathews, "Promoting economic literacy: ideas for your classroom," *Paper prepared for the 1999 AAEA annual meeting Nashville, Tennessee, 1999*, 2.

melek ekonomi mencakup bidang yang luas yakni pengetahuan dan pemahaman seseorang terkait konsep keilmuan ekonomi dan kemampuan berpikir yang benar oleh seseorang mengenai konsep keilmuan ekonomi tersebut.<sup>48</sup>

#### **b. Hubungan Literasi Ekonomi dengan Perilaku Konsumen**

Masyarakat sebagai konsumen mempunyai perilaku tersendiri dalam suatu kegiatan ekonomi. Definisi dari perilaku konsumen yaitu tindakan seorang konsumen dalam memperoleh dan menghabiskan nilai dari sebuah produk maupun jasa tertentu.<sup>49</sup> Perilaku konsumen ini dipengaruhi oleh tingkat pengetahuan yang dimiliki oleh setiap individu. Keberadaan literasi ekonomi menjadi salah satu tolak ukur dalam menilai apakah suatu negara tersebut merupakan masyarakat yang terdiri dari konsumen maupun produsen yang cerdas. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Jika diteliti lebih mendalam, kualitas literasi ekonomi seseorang (baik sebagai konsumen maupun produsen) sangat ditentukan oleh aspek pendidikan. Faktor pendidikan menaruh posisi yang besar untuk ikut andil dalam peningkatan kualitas sumber daya yang dimiliki

---

<sup>48</sup> Chanchala Pandey dan S. B. Bhattacharya, "Economic Literacy of Senior Secondary School Teachers: A Field Study," *Journal of All India Association for Educational Research* 24, no. 1 (2012): 3.

<sup>49</sup> Ai Nur Solihat dan Syamsudin Arnasik, "Pengaruh Literasi Ekonomi Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Siliwangi," *OIKOS Jurnal Kajian Pendidikan Ekonomi dan Ilmu Ekonomi* 2, no. 1 (2018): 4, <https://doi.org/10.23969/oikos.v2i1.915>.

manusia dan berperan dalam perubahan-perubahan perilaku mereka, khususnya perilaku konsumsi pada golongan usia remaja menuju dewasa (mahasiswa). Seseorang dapat dikatakan sukses dalam proses belajar ketika terjadi perubahan perilaku dalam kehidupannya. Dengan adanya pendidikan, seseorang bisa bertingkah laku sebagaimana pengetahuan (literasi) yang telah ia dapatkan dari proses belajar, contohnya dalam hal pengambilan keputusan.

Pengambilan suatu keputusan ekonomi bisa dikatakan tepat dan cerdas dilihat dari kemampuan seseorang dalam mencari dan mendapatkan sumber daya agar ia memperoleh sebuah manfaat (*benefit/keuntungan*). Hal ini sangat dipengaruhi oleh literasi ekonomi yang dimiliki seseorang. Sebagaimana pendapat Jappeli, keberadaan literasi ekonomi memegang peranan yang penting dalam membuat keputusan perekonomian rumah tangga, misalnya dalam berinvestasi dengan tepat, peminjaman yang tepat, dan pemahaman mengenai akibat/dampak dari segala kestabilan ekonomi.<sup>50</sup>

### **c. Indikator Literasi Ekonomi**

Literasi ekonomi mempunyai beberapa indikator yang mengacu pada standar survei yang sudah dikembangkan oleh *The National Council on Economic Education* (NCEE), yaitu *The Standards in Economics Survey*. Louis Harris dan Associates, melakukan penelitian

---

<sup>50</sup> T. Jappeli, "Economic Literacy: An International Comparison," *CFS Working Paper*, no. 238 (2009): 9.

secara *online* bersama dengan NCEE pada tahun 2005, terhadap total 5.754 warga Amerika dengan rincian 3.512 orang usia dewasa (dengan rentang usia 18 tahun ke atas) dan 2.242 siswa SMA Amerika Serikat (kelas 9-12). Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan Uji Melek Ekonomi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebanyak rata-rata 57% orang dewasa paham mengenai konsep dasar keilmuan ekonomi. Sementara itu, siswa SMA mendapatkan skor rata-rata 48%.<sup>51</sup> Berdasarkan hasil tersebut, dapat ditarik sebuah pernyataan bahwa semakin bertambah usia seorang individu, maka pengetahuan dan pemahaman mengenai literasi ekonominya juga akan meningkat.

Instrumen yang sudah dikembangkan oleh NCEE tersebut berjumlah 20 butir soal yang mengukur dan menguji terhadap pemahaman seseorang mengenai konsep dasar ilmu ekonomi, baik ekonomi mikro maupun ekonomi makro. Uji reliabilitas dan validitas instrumen ini sudah jelas terbukti, karena sudah digunakan lebih dari 10 tahun kepada ribuan responden.<sup>52</sup>

Adapun menurut NCEE (*The National Council on Economic Education*) dalam Endah Murtianingsih, mereka menyebutkan indikator literasi ekonomi terdiri dari beberapa poin berikut:<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> Nuraeni, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (Skripsi)," 20.

<sup>52</sup> Nuraeni, 20.

<sup>53</sup> Endah Murtianingsih, "Pengaruh Literasi Ekonomi Siswa, Hasil Belajar Ekonomi, dan Teman Sebaya terhadap Perilaku Konsumsi Siswa SMP Negeri di Surabaya Barat," *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan*, no. 5 (2017): 136.

- 1) Bisa menjelaskan cara dalam memaksimalkan penggunaan sumber daya yang terbatas atau langka
- 2) Bisa menjelaskan pendapatan individu
- 3) Bisa mempertimbangkan manfaat maupun biaya dari sebuah keputusan/transaksi ekonomi

Indikator-indikator yang sudah disebutkan di atas sesuai dengan mata kuliah yang didapatkan oleh mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Mereka selaku subjek penelitian sudah mendapat 6 mata kuliah yang berkaitan dengan literasi ekonomi, yaitu mata kuliah Pengantar Ilmu Ekonomi (semester 1); mata kuliah Teori Ekonomi Mikro (semester 2); mata kuliah Teori Ekonomi Makro (semester 3); mata kuliah Ekonomi Moneter Internasional (semester 4); mata kuliah Ekonomi Koperasi (semester 5); dan mata kuliah Ekonomi Islam (semester 6).

## **2. Kontrol Diri**

### **a. Pengertian Kontrol Diri**

Menurut Chaplin dalam kamus psikologinya, ia mendefinisikan kontrol diri sebagai kecakapan seorang individu dalam mengarahkan/membimbing perilakunya dan menekan dorongan yang bersifat impuls.<sup>54</sup> Kontrol diri mempunyai definisi sebagai kemampuan seseorang dalam melihat dan membaca kondisi/situasi dirinya dan

---

<sup>54</sup> J. P. Chaplin, *Kamus Lengkap Psikologi*. Terj. Dr. Kartono dan Kartini (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1989), 74.

lingkungan sekitarnya. Termasuk juga kecakapan seseorang dalam mengendalikan perilakunya agar bisa sesuai dengan situasi yang ada. Ungkapan tersebut merupakan pengertian kontrol diri menurut Ghufron.

Sementara itu, Tangney juga menyebutkan bahwa kontrol diri adalah kemampuan seseorang dalam membentuk tingkah lakunya agar sesuai dengan standar maupun ukuran tertentu (misalnya norma, nilai, dan moral ada dalam masyarakat) sehingga ia bisa senantiasa berperilaku positif.<sup>55</sup> Muraven, Baumeister, dan Tic mendefinisikan istilah kontrol diri sebagai kemampuan seseorang dalam merespons diri sendiri, baik dalam proses kognitif (berpikir), perasaan, dan perilaku.<sup>56</sup> Adapun pengertian kontrol diri menurut Rodin yaitu perasaan seseorang dimana ia mampu memilih sebuah keputusan dan tindakan yang tepat dalam rangka memperoleh dampak/konsekuensi yang ia harapkan dan bisa terhindar dari dampak/konsekuensi yang tidak ia harapkan.<sup>57</sup> Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut, bisa disimpulkan bahwa pengertian kontrol diri secara umum yaitu sebuah kondisi dimana seorang individu berusaha mengendalikan dan mengontrol dorongan maupun emosi yang ada di dalam dirinya.

---

<sup>55</sup> Imam Hoyri Shohibullana, "Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif pada Siswa SMA (Ditinjau dari Lokasi Sekolah)," *Jurnal Online Psikologi* 2, no. 1 (2014): 52.

<sup>56</sup> M. Muraven, R. F. Baumeister, dan D. M. Tic, "Longitudinal Improvement of Self-Regulation Through Practice: Building Self-Kontrol Strength Through Repeated Exercise," *The Journal of Social Psychology*, 1999, 447.

<sup>57</sup> Herlina Siwi Widiana, Sofia Rctnowati, dan Rahmat Hidayat, "Kontrol Diri dan Kecenderungan Kecanduan Internet," *Humanitas : Indonesian Psychological Journal* 1, no. 1 (2004): 9.

## b. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam

Islam sebagai agama yang *rahmatan lil-alamin*, senantiasa menganjurkan sikap positif (terpuji kepada umatnya), misalnya sikap kontrol diri. Sikap kontrol diri ini merupakan salah satu bentuk sikap sabar dengan tingkatan yang cukup tinggi jika dibandingkan dengan bentuk kesabaran yang lain. Derajat kesabaran yang paling tinggi dan tentunya berat yaitu menghindari segala hal yang dilarang Allah SWT, dimana hal tersebut kebanyakan mengarah pada sesuatu yang disenangi. Pernyataan tersebut merupakan pendapat dari Ibnul Qoyyim Al-Jauziyah. Disebutkan dalam QS. Al-Isra' Ayat 29 mengenai perintah Allah SWT. kepada umat manusia agar senantiasa mengontrol diri dan berperilaku moderat, yaitu sebagai berikut.<sup>58</sup>

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا  
مَّحْسُورًا ﴿الْإِسْرَاءُ : ٢٩﴾

*Artinya: “Dan janganlah engkau jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan jangan (pula) engkau terlalu mengulurkannya (sangat pemurah) nanti kamu menjadi tercela dan menyesal” (QS. Al-Isra’: 29)*

Ada dua hal penting yang menentukan seseorang dalam berperilaku, yaitu *aql* (akal) dan *qalb* (hati). Setiap orang mempunyai hati yang menjadi penentu dirinya dalam mengendalikan tingkah laku, termasuk juga dorongan/keinginan yang bersifat baik atau buruk. Sementara itu, pengetahuan dan pemahaman yang didapatkan dari akal

<sup>58</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 285.

seseorang, mendorong hati agar senantiasa melaksanakan kebaikan dan perintah Allah. Berdasarkan hal tersebut, dapat dipahami bahwa kontrol diri erat kaitannya dengan berfungsinya hati dan akal manusia.<sup>59</sup>

### c. Jenis dan Aspek Kontrol Diri

Terdapat tiga macam pembagian kontrol diri menurut Block dan Block, berikut rinciannya:<sup>60</sup>

- 1) *Over Control*, merupakan kontrol berlebihan yang ada dalam seorang individu, yang mengakibatkan individu tersebut terlalu menahan dan memaksakan dirinya dalam mereaksi sebuah stimulus.
- 2) *Appropriate Control*, merupakan kontrol yang ada dalam seorang individu, yang memungkinkan dirinya agar bisa mengendalikan impulsnya dengan efektif dan tepat.
- 3) *Under Control*, merupakan kecenderungan seseorang dalam melepaskan impulsnya dengan leluasa tanpa adanya pertimbangan dan perhitungan yang matang.

Averill berpendapat bahwa kemampuan kontrol diri seseorang dibagi menjadi 3 aspek:<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> Ragwan Mohsen Alaydrus, "Membangun Kontrol Diri Remaja Melalui Pendekatan Islam dan Neuroscience," *Psikologika: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi* 22, no. 2 (25 Juli 2017): 19–20, <https://doi.org/10.20885/psikologika.vol22.iss2.art2>.

<sup>60</sup> M. N. Ghufron, "Hubungan Kontrol Diri Dan Persepsi Remaja Terhadap Penerapan Disiplin Orang Tua Dengan Prokrastinasi Akademik (Tesis)," *Yogyakarta: Fakultas Psikologi Gajah Mada*, 2003, 31, <http://www.librarygunadarma.com>.

<sup>61</sup> Ghufron, 29.

- a) Kontrol Perilaku (*Behavioral Control*), yaitu siapnya sebuah respons seseorang yang secara langsung memengaruhi sebuah kondisi dan situasi yang tidak menyenangkan. Kontrol jenis ini memiliki 2 komponen, yaitu *regulated administration* (mengatur pelaksanaan) dan *stimulus modifiability* (modifikasi stimulus).
- b) Kontrol Kognitif (*Cognitive Control*), yaitu kemampuan seseorang dalam mengatur dan mengelola informasi yang tidak ia inginkan, yaitu dengan cara memaknai, menilai, serta menggabungkan sebuah peristiwa menjadi satu kerangka kognitif yang kemudian dapat meminimalisir tekanan. Kontrol jenis ini juga mencakup 2 aspek yaitu mendapatkan informasi dan melakukan interpretasi serta penilaian yang artinya individu tersebut menafsirkan suatu kejadian disertai pertimbangan segi positif secara subjektif.<sup>62</sup>
- c) Kontrol Keputusan (*Decisional Control*), yaitu kemampuan yang ada dalam seorang individu untuk menentukan dan memilih perilaku maupun hasilnya dengan didasarkan pada sesuatu yang disetujui dan diyakini.

Berdasarkan pemaparan aspek kontrol diri tersebut, kemampuan kontrol diri seseorang meliputi beberapa aspek, yaitu:

- 1) Kemampuan seseorang dalam mengontrol perilaku
- 2) Kemampuan seseorang dalam mengontrol stimulus

---

<sup>62</sup> Lestari, "Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion pada Wanita (Skripsi)," 2020, 19.

- 3) Kemampuan seseorang dalam mengantisipasi suatu peristiwa maupun kejadian
- 4) Kemampuan seseorang dalam menafsirkan peristiwa maupun kejadian
- 5) Kemampuan seseorang dalam mengambil keputusan

**d. Faktor-faktor yang Memengaruhi Kontrol Diri**

Berhasil tidaknya sebuah kontrol diri seseorang itu dipengaruhi oleh banyak faktor. Calhoun dan Acocella merangkumnya menjadi tiga faktor berikut:<sup>63</sup>

- 1) Menentukan pilihan dengan tidak terburu-buru
- 2) Menentukan pilihan antara dua tingkah laku yang saling berlawanan (bertentangan), misalnya antara perilaku yang memberikan keuntungan atau *benefit* jangka panjang dan perilaku yang hanya memberikan kepuasan yang sifatnya sementara
- 3) Memanipulasi stimulus dengan membuat salah satu perilaku menjadi tidak mungkin dan perilaku lainnya menjadi lebih memungkinkan

Ghufron juga mengungkapkan terdapat beberapa faktor yang memengaruhi kontrol diri dalam diri seseorang.<sup>64</sup> Pertama, faktor internal yang terdiri dari usia, artinya dimana semakin tinggi umur seseorang maka akan meningkat pula sikap kontrol diri padanya.

---

<sup>63</sup> Ghufron, "Hubungan Kontrol Diri Dan Persepsi Remaja Terhadap Penerapan Disiplin Orang Tua Dengan Prokrastinasi Akademik (Tesis)," 23.

<sup>64</sup> Ghufron, 32.

Kedua, faktor eksternal yang terdiri dari lingkungan keluarga khususnya orang tua yang perannya sangat menjadi penentu kecakapan seorang individu dalam mengontrol diri. Sementara itu, Engel et al. berpendapat bahwa faktor yang mendorong terbentuknya perilaku impulsif konsumen saat pembelian yaitu pertama faktor internal, terdiri dari pengetahuan, usia, latar belakang dorongan, sumber daya konsumen, kepribadian, kepercayaan, dan gaya hidup. Kedua adalah faktor eksternal yang terdiri dari keadaan, kelompok, dan budaya.<sup>65</sup>

**e. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumen**

Banyak aspek yang memengaruhi seseorang sebagai konsumen dalam menentukan tingkah lakunya, salah satunya yaitu kontrol diri (*self-control*). Berdasarkan penelitian oleh Chita, Pali, dan David pada tahun 2015, menunjukkan hasil yaitu adanya kontrol diri bisa memengaruhi perilaku konsumtif seseorang.<sup>66</sup> Perilaku tersebut tidak akan bisa lepas dari kontrol diri setiap orang, misalnya cara ia dalam menghabiskan pendapatannya. Kontrol diri dapat mengendalikan seorang individu dalam tindakan yang impulsif dan hanya mengikuti emosi sementara.<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> James F. Engel, Roger D. Blackwell, dan Paul W. Miniard, *Perilaku Konsumen*, 1 ed. (Jakarta: Binarupa Aksara, 1994).

<sup>66</sup> Regina C. M. Chita, Lydia David, dan Cicilia Pali, "HUBUNGAN ANTARA SELF-KONTROL DENGAN PERILAKU KONSUMTIF ONLINE SHOPPING PRODUK FASHION PADA MAHASISWA FAKULTAS KEDOKTERAN UNIVERSITAS SAM RATULANGI ANGKATAN 2011," *Jurnal e-Biomedik* 3, no. 1 (7 Februari 2015): 299, <https://doi.org/10.35790/ebm.3.1.2015.7124>.

<sup>67</sup> Nuraeni, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (Skripsi)," 42.

Kemampuan seseorang dalam mengontrol diri akan berkembang semakin bertambahnya usia. Pada usia remaja menuju dewasa, emosi yang dimiliki seseorang akan semakin matang sehingga kemampuan mengontrol dirinya juga akan berkembang. Imam Hoyri menyebutkan bahwa kontrol diri dalam golongan usia remaja mempunyai pengertian sebagai kemampuan yang bisa dipakai untuk mengendalikan variabel eksternal yang nantinya akan menjadi penentu perilaku seseorang.<sup>68</sup> Namun, variabel eksternal tersebut tetap mempunyai peran dalam menjadi penentu perilaku seseorang, meskipun terdapat peran kontrol diri di dalamnya. Hal ini dikarenakan seberapa kuat pun variabel eksternal memengaruhi kontrol diri, seseorang masih berkesempatan untuk mengubahnya dengan melalui proses *self-control* (kontrol diri). Proses kontrol diri seperti ini akan menjadikan seseorang lebih bisa mengatur pribadinya yang nantinya bertujuan pada hal yang baik.

Kontrol diri (*self-control*) mempunyai peran yang cukup besar dalam mengendalikan perilaku konsumtif seseorang. Kecenderungan emosional seseorang saat melakukan kegiatan pembelian akan bisa berkurang bahkan terkendali ketika mereka mempunyai kontrol diri yang tinggi.<sup>69</sup> Oleh karena itu, kontrol diri seseorang harus lebih tinggi

---

<sup>68</sup> Shohibullana, "Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif pada Siswa SMA (Ditinjau dari Lokasi Sekolah)," 49.

<sup>69</sup> Siti Nurjanah, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Self Kontrol terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta," *PARAMETER: Jurnal Pendidikan*

daripada emosi yang ia miliki. Jika kontrol diri yang ada dalam diri seseorang tinggi, maka perilaku konsumtif seorang tersebut akan turun.

Adapun cara kerja kontrol diri dalam diri seseorang yakni dengan menolak pola respon yang terbentuk secara tiba-tiba, yang kemudian diganti dengan bentuk respon yang lain. Dalam hal ini, respon penggantinya bisa dibentuk dengan menggunakan pemikiran rasional, mengubah emosi, mengatur motivasi dan dorongan, serta mengubah perilaku seseorang. Jika dikaitkan dengan sebuah keputusan seseorang dalam kegiatan pembelian, maka proses kontrol diri dianggap sukses jika individu tersebut bisa memilih dan melakukan sesuatu dengan tidak terburu-buru.<sup>70</sup> Selama proses pembelian, individu tersebut akan berpikir secara rasional, teliti, dan seksama. Hal ini mampu meminimalisir terjadinya perilaku yang tidak terencana dan tidak rasional, seperti perilaku pembelian impulsif.

### **3. Perilaku Pembelian Impulsif**

#### **a. Perilaku Konsumen**

Pada dasarnya, perilaku seorang konsumen dalam kegiatan konsumsi dipengaruhi oleh beberapa faktor. Pertama, faktor budaya yang mencakup aspek kebudayaan, sub budaya, dan kelas sosial. Kedua, faktor pribadi yang mencakup aspek usia dan tahap siklus

---

*Universitas Negeri Jakarta* 31, no. 2 (18 November 2019): 125, <https://doi.org/10.21009/parameter.312.05>.

<sup>70</sup> Desy Arisandy, "KONTROL DIRI DITINJAU DARI IMPULSIF BUYING PADA BELANJA ONLINE," *Jurnal Ilmiah PSYCHE* 11, no. 1 (2017): 64.

hidup, situasi ekonomi, pekerjaan, kepribadian, konsep diri, dan gaya hidup. Ketiga, faktor psikologis yang mencakup aspek motivasi, persepsi, emosi, pembelajaran, sikap, dan kepercayaan.<sup>71</sup>

Mowen dan Minor berpendapat bahwa terdapat 3 jenis pembelian yang dilakukan oleh seorang konsumen, yaitu:<sup>72</sup>

- a) Pembelian sebagai akibat mencari keragaman. Pembelian ini bersifat pengalaman, artinya seorang konsumen sering merasa jenuh sehingga mencoba untuk membeli merek yang baru. Dalam perilaku ini, biasanya konsumen sering bertukar merek
- b) Pembelian yang dilakukan atas dasar kata hati (impulsif). Pembelian jenis ini terjadi ketika konsumen memutuskan untuk membeli sebuah barang dengan tanpa perencanaan sebelumnya
- c) Pembelian yang dilakukan atas dasar kesetiaan merek. Artinya, seorang konsumen menunjukkan komitmen terhadap suatu merek dan berniat untuk senantiasa membelinya baik di masa sekarang maupun yang akan datang, sehingga ia tidak membutuhkan pertimbangan dan proses berpikir yang berat

Terdapat beberapa tahapan seorang konsumen dalam mencapai keputusan pembelian. Hal ini dinamakan proses pengambilan keputusan. Tahapan ini terdiri dari pengenalan kebutuhan, pencarian

---

<sup>71</sup> P. Kotler dan G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi Keduabelas Jilid 1. Alih bahasa: Bob Sabran* (Jakarta: Erlangga, 2008), 159–76.

<sup>72</sup> John C. Mowen dan Michael Minor, *Perilaku Konsumen Jilid 1. Alih Bahasa: Lina Salim*. (Jakarta: Erlangga, 2002), 2.

informasi, alternatif evaluasi, keputusan pembelian, dan perilaku setelah kegiatan pembelian.<sup>73</sup>

#### **b. Pengertian Perilaku Pembelian Impulsif**

Pada dasarnya, konsumen mempunyai berbagai macam perilaku dalam kegiatan pembelian dan pengambilan keputusan kegiatan tersebut, salah satunya yaitu perilaku pembelian impulsif. Loudon dan Bitta mendefinisikan *impulsif buying* sebagai kegiatan pembelian yang terjadi secara tiba-tiba dan tidak terencana. Keputusan konsumen dalam perilaku ini terjadi ketika ia melihat barang saat itu juga dan tiba-tiba mengalami perasaan maupun dorongan tertentu.<sup>74</sup> Perasaan tersebut bersifat sangat kuat dan mendorong seorang konsumen untuk membeli sesuatu dengan sesegera mungkin. Kondisi ini menyebabkan kecenderungan konsumen untuk membeli sesuatu tanpa ada rencana yang matang (secara spontan). Pembelian impulsif ini bisa terjadi pada berbagai situasi dalam kehidupan sehari-hari manusia.<sup>75</sup>

Mowen dan minor menyebutkan bahwa pembelian tidak terencana (impulsif) merupakan kegiatan membeli yang bukan merupakan hasil pertimbangan secara sadar atau bisa disebut juga

---

<sup>73</sup> Kotler dan Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi Keduabelas Jilid 1*. Alih bahasa: Bob Sabran, 179.

<sup>74</sup> M. A. Larasati dan M. S. Budiani, "Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Pembelian Impulsif Pakaian pada Mahasiswi Psikologi Universitas Negeri Surabaya yang Melakukan Pembelian Secara Online," *Jurnal Penelitian Psikologi* 2, no. 3 (2014): 2.

<sup>75</sup> Dennis W. Rook, "The Buying Impulse," *The Journal of Consumer Research*, Oxford University Press 14, no. 2 (1987), <http://www.jstor.org/stabel/248941>.

dengan dorongan hati yang sangat kuat dan tiba-tiba, serta tidak memerhatikan akibatnya.<sup>76</sup> Berdasarkan beberapa pengertian di atas, pengertian perilaku pembelian impulsif secara umum yaitu kegiatan seseorang dalam melakukan pembelian, yang terjadi dengan mendadak dan tanpa ada perencanaan sebelumnya.

Gasiorowska mengungkapkan bahwa dalam perilaku pembelian impulsif, konsumen distimulasi oleh kedekatan hasrat sebuah produk dengan kontrol intelektual yang rendah. Dalam hal ini konsumen kurang melakukan evaluasi yang seharusnya didasarkan atas kebutuhan dan kemungkinan dampak yang akan terjadi setelahnya, serta adanya kepuasan tiba-tiba yang bersifat sementara, sebagai penundaan datangnya sebuah perasaan kecewa.<sup>77</sup>

### c. Tipe-tipe Perilaku Pembelian Impulsif

Perilaku pembelian impulsif mempunyai empat tipe, sebagaimana yang dipaparkan oleh Loudon dan Bitta. Berikut rinciannya:<sup>78</sup>

- 1) *Pure Impulse*, yaitu perilaku pembelian seorang konsumen yang murni dilakukan dengan mendadak dan tanpa terencana. Dalam perilaku ini, biasanya konsumen membeli sesuatu tanpa pertimbangan. Misalnya, seorang konsumen melihat suatu barang

---

<sup>76</sup> Mowen dan Minor, *Perilaku Konsumen Jilid 1. Alih Bahasa: Lina Salim.*, 10.

<sup>77</sup> Agata Gasiorowska, "Gender as a Moderator of Temperamental Causes of Impulse Buying Tendency," *Journal of Customer Behavior* 10, no. 2 (2011): 4.

<sup>78</sup> Tania Varerina Hariona, "Perilaku Pembelian Impulsif Produk Pakaian Masyarakat Urban di Kota Jakarta dan Bandung (Tesis)," *Universitas Indonesia*, 2010, 35–36.

di toko maupun di *marketplace*, kemudian tiba-tiba muncul hasrat/keinginan untuk membeli dan memiliki barang tersebut saat itu juga.

- 2) *Suggestion Impulse*, yaitu perilaku pembelian seorang konsumen yang dilakukan tanpa terencana di lokasi perbelanjaan yang mana konsumen sebagai pembeli terpengaruh oleh penjual yang saat itu ia temui sehingga pada akhirnya ia memutuskan untuk membeli produk tersebut.
- 3) *Reminder Impulse*, yaitu perilaku pembelian seorang konsumen yang terjadi ketika ia seketika teringat untuk membeli sebuah barang. Kondisi ini bisa terjadi pada konsumen setelah melihat iklan atau brosur yang tersedia di lokasi perbelanjaan maupun internet.
- 4) *Planned Impulse*, yaitu perilaku pembelian konsumen yang dilakukan karena pada awalnya sudah ia rencanakan di jauh hari, akan tetapi ia memutuskan untuk membeli barang sejenis dengan merek yang lain (berbeda), karena barang yang dimaksud tidak sesuai dengan yang ia harapkan (misalnya harga khususnya sudah berlalu atau kuponnya sudah tidak berlaku).

#### **d. Faktor yang Memengaruhi Pembelian Impulsif**

Kondisi seseorang yang melakukan kegiatan pembelian secara impulsif bisa terjadi karena dipengaruhi oleh banyak faktor.

Loudon dan Bitta menguraikannya menjadi beberapa faktor berikut:<sup>79</sup>

- 1) Karakteristik Produk
  - a) Harga produk yang relatif rendah
  - b) Hanya sedikit yang membutuhkan produk tersebut
  - c) Produk tersebut mempunyai siklus kehidupan yang pendek
  - d) Produk mempunyai ukuran yang ringan dan kecil
  - e) Produk bisa disimpan dengan mudah
- 2) Karakteristik Pemasaran
  - a) Distribusi massa pada *self-service outlet* terhadap pemasangan iklan secara besar-besaran dan produk yang akan didiskon
  - b) Lokasi penjualan yang mencolok dan posisi barang yang dipamerkan di lokasi tersebut
- 3) Karakteristik Konsumen
  - a) Kepribadian konsumen
  - b) Demografis dan karakteristiknya yang terdiri dari jenis kelamin, status pernikahan, usia, pendidikan, dan pekerjaan
  - c) Karakteristik sosio-ekonomi yang dihubungkan dengan tingkat pembelian impulsif

---

<sup>79</sup> Fikrah Wathani, "Perbedaan Kecenderungan Pembelian Impulsif Produk Pakaian Ditinjau dari Peran Gender (Skripsi)," *Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara*, 2009, 15.

Setelah pemaparan beberapa faktor tersebut, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa faktor yang memengaruhi seorang konsumen dalam berperilaku impulsif yaitu faktor pendidikan yang dimiliki seseorang, lingkungan, dan kepribadian konsumen. Hal tersebut sesuai dengan variabel penelitian yang sudah ditentukan oleh peneliti, yaitu literasi ekonomi dan kontrol diri. Kedua variabel ini dianggap mempunyai pengaruh terhadap keputusan seorang konsumen dalam keputusan pembeliannya dan perilaku pembelian yang impulsif.

**e. Karakteristik Perilaku Pembelian Impulsif**

Rook berpendapat bahwa perilaku pembelian impulsif mempunyai beberapa karakteristik khusus, yaitu sebagai berikut:<sup>80</sup>

1. *Spontaneity* (spontanitas), artinya bahwa seseorang melakukan pembelian yang tidak ia harapkan dan tidak pernah terduga sebelumnya, sehingga konsumen termotivasi untuk membeli produk seketika (saat itu juga). Hal ini sering dianggap sebagai respons atau akibat terhadap stimulasi visual di lokasi penjualan (konsumen tertarik hanya karena gambar yang menarik).
2. *Power, compulsion, and intensity* (kekuatan, kompulsi, dan intensitas), artinya bahwa konsumen memiliki dorongan untuk

---

<sup>80</sup> Rook, "The Buying Impulse," 1987, 193–95.

mengabaikan dan mengesampingkan hal yang lainnya dan melakukan tindakan seketika (saat itu juga).

3. *Excitement and stimulation* (kegairahan dan stimulasi), artinya bahwa konsumen mempunyai keinginan atau gairah yang mendadak untuk melakukan pembelian dan disertai emosi yang dikarakteristikkan dengan perasaan yang sifatnya bergairah dan tidak bisa dikendalikan.
4. *Disregard for consequences* (ketidakpedulian terhadap akibat/dampak), artinya seorang konsumen terdesak untuk melakukan pembelian dan sangat sulit untuk menolaknya, sehingga ia mengabaikan dampak negatif selanjutnya (misalnya rasa penyesalan).

Loudon dan Bitta menyebutkan bahwa terdapat lima hal yang membedakan perilaku konsumen yang impulsif dengan perilaku mereka yang tidak impulsif.<sup>81</sup> Berikut penjelasan dari lima hal tersebut:

- 1) Konsumen merasakan sebuah motivasi yang datang secara mendadak/spontan yang mendorongnya untuk melakukan suatu aktivitas/tindakan yang berbeda dengan tindakan sebelumnya

---

<sup>81</sup> Wathani, "Perbedaan Kecenderungan Pembelian Impulsif Produk Pakaian Ditinjau dari Peran Gender (Skripsi)," 2009, 13.

- 2) Konsumen merasakan sebuah dorongan untuk membeli suatu produk dalam keadaan yang tidak seimbang secara psikologis sehingga hilang kendali dalam sementara waktu
- 3) Konsumen akan mengalami perasaan yang tidak biasa atau konflik psikologis sehingga ia melakukan pertimbangan antara pemuasan kebutuhan secara sementara dan dampak jangka panjang dari pembelian yang akan ia lakukan
- 4) Konsumen berusaha meminimalisir proses berpikir (evaluasi kognitif) dari suatu barang tertentu
- 5) Konsumen sering melakukan kegiatan pembelian secara impulsif tanpa mempertimbangkan dampak yang akan ia dapatkan di masa yang akan datang (misalnya penyesalan)

#### **4. Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif**

##### **a. Pengaruh Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Pembelian Impulsif**

Pada dasarnya, proses belajar dalam teori behavioristik merupakan suatu kegiatan yang memperoleh hasil akhir berupa perubahan perilaku. Selaras dengan teori tersebut, adanya literasi ekonomi adalah sebagai hasil proses mahasiswa dalam melakukan aktivitas belajarnya dan menghasilkan perubahan pribadi yang lebih rasional khususnya dalam kegiatan pembelian dengan adanya proses

pertimbangan.<sup>82</sup> Oleh karena itu, literasi ekonomi mempunyai posisi yang penting dalam aktivitas ekonomi seseorang agar segala aktivitas perekonomiannya berjalan dengan efektif dan bijak. Pernyataan ini merupakan pendapat yang disampaikan oleh Jappeli.<sup>83</sup>

Peter Garlans Sina dalam artikelnya yang berjudul “Analisis Literasi Ekonomi” berpendapat bahwa jika literasi ekonomi seseorang redah maka hal ini akan berdampak terhadap perilaku konsumtif dan kesejahteraan mereka. Perlu adanya peningkatan literasi ekonomi bagi mereka yang menginginkan hidup sejahtera. Dalam rangka peningkatan literasi ekonomi tersebut tidak lain dan tidak bukan hanya berasal dari proses belajar.<sup>84</sup> Proses belajar ekonomi juga tidak hanya sebatas mengetahui teori, namun juga harus diaplikasikan dalam kehidupan khususnya dalam aktivitas ekonomi seseorang.

Ervin Damas Sulthoni dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion* di *Online Shop* pada Kalangan Pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga” menghasilkan pernyataan bahwa adanya literasi ekonomi mempunyai pengaruh

---

<sup>82</sup> Rosidah dan Prakoso, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya,” 278.

<sup>83</sup> Risnawati, Sri Umi Mintarti, dan Cipto Wardoyo, “Pengaruh Pendidikan Ekonomi Keluarga, Gaya Hidup, Modernitas Individu, dan Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Konsumtif Siswa,” *Jurnal Pendidikan: Teori, Penelitian, dan Pengembangan* 3, no. 4 (2018): 434.

<sup>84</sup> Peter Garlans Sina, “Analisis Literasi Ekonomi,” *Jurnal Economia* 8, no. 2 (2012): 137.

terhadap perilaku pembelian impulsif.<sup>85</sup> Artinya bahwa tinggi rendahnya literasi ekonomi yang ada dalam diri seseorang, hal tersebut akan berpengaruh terhadap tingkat perilaku pembelian impulsif mereka.

Penelitian serupa oleh Ahmad Bachtiar Firdaus dengan judul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang” mendapatkan hasil yang selaras, yaitu terdapat pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. Hal tersebut disebabkan bahwa mahasiswa lebih mengikuti *trend* dan mengesampingkan rasionalitasnya dalam suatu pembelian.<sup>86</sup> Penelitian oleh Indah Pratiwi juga menghasilkan fakta bahwa terdapat pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif. Penelitian tersebut berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya, dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion* di *Online Shop* pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha”. Oleh karena itu, dalam rangka mengantisipasi perilaku pembelian impulsif bisa dilakukan dengan memiliki literasi ekonomi yang memadai.<sup>87</sup> Berdasarkan literatur-literatur di atas, dapat

---

<sup>85</sup> Sulthoni, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Kalangan Pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga,” 1.

<sup>86</sup> Firdaus, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang,” 75.

<sup>87</sup> Pratiwi, “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha,” 12 Juni 2017, 105.

disimpulkan bahwa adanya literasi ekonomi sangat berkaitan dengan perilaku pembelian impulsif.

#### **b. Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif**

Teori Averill menyebutkan bahwa kontrol diri seseorang akan membawa individu tersebut menuju tingkah laku yang ia yakini benar adanya.<sup>88</sup> Kontrol diri dapat membawa seseorang menuju perbuatan yang membawa ke arah konsekuensi positif. Adapun dalam kegiatan pembelian, kontrol diri seorang konsumen dapat mencegah dirinya dari dampak tidak menyenangkan dari suatu kegiatan pembelian, misalnya penyesalan. Seorang konsumen dengan kontrol diri yang rendah lebih mudah terstimulasi oleh faktor luar misalnya teman sebaya, iklan, promo, tampilan produk, dan lain sebagainya sehingga faktor luar tersebut menjadi determinan (penentu) tingkah laku pembeliannya. Sebaliknya, jika kontrol diri seseorang tinggi maka ia akan lebih selektif dalam menerima stimulasi faktor luar sehingga ingatan, usaha, motif, dampak, dan lainnya menjadi penentu (determinan) kegiatan pembeliannya.<sup>89</sup>

Teori di atas sejalan dengan hasil penelitian Nuraeni yang berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya, dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk

---

<sup>88</sup> Ramadona Dwi Marsela dan Mamat Supriatna, “Kontrol Diri : Definisi dan Faktor,” *Journal of Innovative Counseling : Theory, Practice & Research* 3, no. 2 (2019): 67.

<sup>89</sup> Lisa Widawati, “Analisis Perilaku ‘Impulse Buying’ dan ‘Locus of Control’ pada Konsumen di Carrefour Bandung,” *MIMBAR: Jurnal Sosial dan Pembangunan* 27, no. 2 (2011): 128.

*Fashion* pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta”. Skripsi ini menghasilkan pernyataan bahwa terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif. Mahasiswa Fakultas Ekonomi tersebut selaku subjek penelitian memiliki kontrol diri yang baik sehingga tidak mengarah pada perilaku pembelian impulsif.<sup>90</sup> Hasil lain dari penelitian oleh Nilam Pangkaca dkk, dengan judul “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Belanja *Online* pada Karyawan *Department Store*” juga menghasilkan hal yang serupa yaitu kontrol diri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku pembelian impulsif. Seorang individu dengan kontrol diri yang rendah, maka intensitas pembelian produknya akan meningkat.<sup>91</sup>

Winia Lestari melakukan penelitian dengan tema “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk *Fashion* pada Wanita”. Penelitian tersebut menghasilkan hipotesis bahwa kontrol diri berpengaruh negatif terhadap perilaku pembelian impulsif. Semakin kuat kontrol diri dalam seseorang, maka semakin berkurang dorongan untuk melakukan pembelian secara spontan atau impulsif.<sup>92</sup> Berdasarkan teori dan penelitian-penelitian terdahulu tersebut, dapat

---

<sup>90</sup> Nuraeni, “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (Skripsi),” 113.

<sup>91</sup> Pangkaca dan Rejeki, “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Belanja Online pada Karyawan Department Store,” 1180.

<sup>92</sup> Lestari, “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion pada Wanita (Skripsi),” 2020, 64.

disimpulkan bahwa kontrol diri sangat erat kaitannya dengan perilaku pembelian impulsif seseorang.

**c. Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif**

Loudon & Bitta dalam teorinya menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi munculnya perilaku pembelian impulsif, antara lain karakteristik produk dan karakteristik konsumen seperti usia, pendidikan, jenis kelamin, dan lain sebagainya.<sup>93</sup> Dalam hal ini, usia erat kaitannya dengan kontrol diri seseorang sedangkan pendidikan sangat berhubungan dengan literasi ekonomi. Literasi ekonomi merupakan sebuah alat yang bertujuan untuk mengubah perilaku yang tidak cerdas menjadi perilaku yang cerdas dan mengubah pilihan emosi (hati) menjadi pilihan yang rasional. Hal ini berlaku dalam segala aktivitas ekonomi seseorang, misalnya dalam menyimpan uang, investasi, maupun memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sementara itu, kontrol diri berperan sebagai benteng seseorang agar dirinya tidak terjerat dalam pembelian yang tidak berasaskan pemikiran rasional. Dengan adanya literasi ekonomi dan kontrol diri tersebut, seseorang tidak akan terjerumus pada perilaku pembelian impulsif.

---

<sup>93</sup> Widawati, "Analisis Perilaku 'Impulse Buying' dan 'Locus of Control' pada Konsumen di Carrefour Bandung," 128.

Penelitian terdahulu oleh Noni Rozaini dkk, dengan judul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk *Fashion*” menghasilkan data yang serupa dengan teori di atas. Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif dengan pengaruh sebesar 37,1% (angka R Square). Mahasiswa yang memahami konsep keilmuan ekonomi disertai kontrol dari dalam dirinya dapat mengutamakan kebutuhan daripada keinginan mereka ketika melakukan pembelian. Hal tersebut merupakan hal dasar dalam pembelajaran konsep keilmuan ekonomi.<sup>94</sup>

Ainur Rosidah dkk, dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya” memiliki hasil yang relevan juga. Artikel ini menghasilkan hipotesis bahwa literasi ekonomi dan kontrol diri mempunyai pengaruh signifikan terhadap perilaku pembelian impulsif. Artinya bahwa dengan adanya kontrol diri yang baik dan dilengkapi dengan literasi ekonomi yang cukup memadai, maka dua hal ini dapat mencegah seseorang terjebak dalam perilaku pembelian yang spontan dan terus-menerus (impulsif).<sup>95</sup> Hasil penelitian-penelitian di atas

---

<sup>94</sup> Rozaini dan Ginting, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion,” 7.

<sup>95</sup> Rosidah dan Prakoso, “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya,” 285.

membuahkan kesimpulan bahwa literasi ekonomi dan kontrol diri mempunyai pengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif.

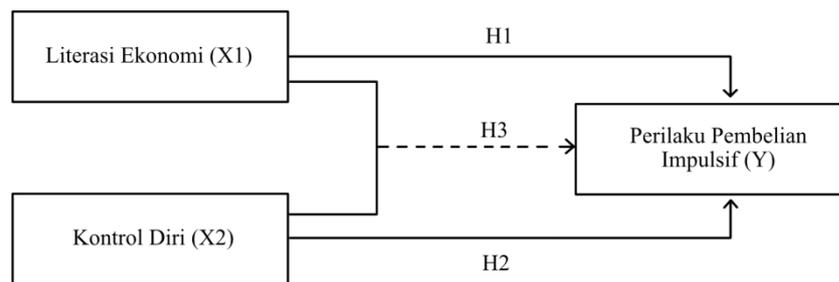
## **B. Kerangka Berpikir**

Adanya kerangka berpikir dalam suatu penelitian dimaksudkan untuk mempermudah seorang peneliti dalam mengkategorikan variabel dan memperjelas hubungan antara variabel bebas yaitu  $X_1$  (Literasi Ekonomi) dan  $X_2$  (Kontrol Diri), dengan variabel terikat yaitu  $Y$  (Perilaku Pembelian Impulsif).

Pada dasarnya terdapat banyak faktor yang memengaruhi keputusan pembelian oleh konsumen. Salah satu dari faktor tersebut yaitu pengetahuan yang ia miliki mengenai ekonomi (literasi ekonomi) dan kemampuannya dalam mengontrol maupun menahan dirinya ketika melakukan kegiatan ekonomi. Seseorang yang mempunyai pemahaman yang baik tentang ilmu ekonomi, maka ia bisa menggunakannya sebagai bekal dalam mempertimbangkan segala keputusan ekonominya, yakni dalam mempertimbangkan biaya atau manfaat, serta dampak yang akan terjadi sebagai akibat dari keputusan yang ia ambil. Di sisi lain, seseorang yang berperan sebagai konsumen juga harus mampu berpikir secara rasional sehingga dapat menahan dirinya (kontrol diri) dari dorongan maupun perilaku yang tidak terencana, misalnya perilaku pembelian impulsif.

Berdasarkan pemaparan di atas, keberadaan aspek literasi ekonomi dan kontrol diri mempunyai pengaruh secara sendiri-sendiri (parsial) terhadap perilaku pembelian impulsif seorang konsumen, dalam hal ini mahasiswa

Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2018 selaku subjek penelitian. Keduanya juga bisa berpengaruh secara simultan terhadap variabel Y tersebut (perilaku pembelian impulsif). Hal ini bisa dipahami dengan mudah oleh pembaca dengan adanya kerangka berpikir. Berikut diagram kerangka berpikir dalam penelitian ini:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

Keterangan:

—► (H1 & H2) = Pengaruh secara parsial  $X_1$  (Literasi Ekonomi) terhadap Y (Perilaku Pembelian Impulsif) dan  $X_2$  (Kontrol Diri) terhadap Y (Perilaku Pembelian Impulsif)

----► (H3) = Pengaruh secara simultan  $X_1$  dan  $X_2$  (Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri) terhadap Y (Perilaku Pembelian Impulsif)

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Lokasi Penelitian**

Peneliti melakukan segala proses penelitian mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, lebih tepatnya di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK). Alamat lengkapnya yaitu Jalan Gajayana No. 50, Dinoyo, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65144. Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari - Juni 2022. Sementara itu, subjek penelitian yang dituju yaitu mahasiswa dan mahasiswi Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial tahun akademik 2018/2019 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Alasan pemilihan subjek tersebut adalah karena mahasiswa tersebut sudah menjalani masa studi yang lebih lama sehingga literasi ekonomi yang dimiliki juga lebih matang. Literasi yang didapat oleh mereka berasal dari enam mata kuliah berbaur ekonomi yang wajib mereka tempuh, yaitu Pengantar Ilmu Ekonomi, Teori Ekonomi Mikro, Teori Ekonomi Makro, Ekonomi Moneter Internasional, Ekonomi Koperasi, dan Ekonomi Islam. Selain itu, pada pertengahan semester mereka sudah dihadapkan pada masa pandemi yang mengharuskan mereka menjalani perkuliahan *online* yang menyebabkan intensitas penggunaan internet lebih tinggi, terlebih lagi diikuti perkembangan zaman yang memudahkan setiap orang untuk berbelanja dari rumah. Alasan lainnya yaitu bahwa mahasiswa tersebut sudah memasuki kriteria masa remaja akhir atau dewasa awal (kisaran umur 18-25 tahun), dimana seharusnya usia

tersebut mempunyai kontrol diri yang cukup kuat. Maka dari itu, subjek penelitian yang diambil sudah sangat sesuai dengan judul penelitian, dengan mempertimbangkan beberapa hal tersebut.

## **B. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Pendekatan penelitian kuantitatif merupakan pendekatan yang dipilih oleh peneliti untuk menjadi acuan dalam melaksanakan penelitian. Metode penelitian kuantitatif yaitu suatu bentuk penelitian yang dimaksudkan untuk meneliti populasi maupun sampel tertentu, yang mana datanya dikumpulkan dengan memakai instrumen dan analisisnya bersifat statistik (memakai angka-angka).

Adapun jenis penelitian yang dipilih yaitu penelitian kuantitatif deskriptif dengan tujuan menggambarkan dan menjelaskan fakta dan fenomena di berbagai kondisi dan situasi sebagaimana kejadian adanya di lapangan.<sup>96</sup> Penelitian kuantitatif deskriptif merupakan salah satu jenis penelitian yang di dalamnya terdapat proses analisis data dan fakta statistik dengan mendeskripsikan kejadian maupun peristiwa. Kemudian, tujuan akhirnya yaitu mencari pengaruh maupun hubungan antara dua variabel atau lebih sehingga nantinya peneliti memperoleh kesimpulan.

## **C. Variabel Penelitian**

Definisi dari variabel penelitian yaitu segala sesuatu baik yang berupa sifat, kegiatan, objek, maupun yang lainnya yang sudah ditentukan oleh peneliti

---

<sup>96</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Format-format Kualitatif dan Kuantitatif untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen dan pemasaran* (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2013), 48–49.

sejak awal untuk dijadikan objek penelitian yang mana nantinya ia akan mencari informasi mengenai variabel tersebut.<sup>97</sup> Sebagaimana judul penelitian ini “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di *Marketplace* pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”, maka berikut merupakan variabel yang dipilih oleh peneliti:

a. Variabel bebas/independen (X)

Pengertian dari variabel bebas (variabel independen) yaitu variabel yang mempunyai peran “memengaruhi”, yakni variabel yang mana dirinya menjadi sebab perubahan maupun timbulnya variabel terikat (variabel dependen).<sup>98</sup> Berikut merupakan variabel bebas yang sudah ditentukan oleh peneliti:

- a. Variabel bebas pertama yaitu “Literasi Ekonomi” yang disimbolkan dengan  $X_1$
- b. Variabel bebas kedua yaitu “Kontrol Diri” yang disimbolkan dengan  $X_2$

b. Variabel terikat/dependen (Y)

Definisi dari variabel terikat (variabel dependen) yaitu variabel yang mempunyai peran “dipengaruhi”, yakni variabel yang keberadaannya menjadi akibat dari variabel independen.<sup>99</sup> Variabel dependen dalam

---

<sup>97</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*, Cetakan Ke-27 (Bandung: Alfabeta, 2018), 38.

<sup>98</sup> Sugiyono, 39.

<sup>99</sup> Sugiyono, 39.

penelitian ini hanya satu yaitu “Perilaku Pembelian Impulsif” yang juga disimbolkan dengan huruf Y.

Tabel 3.1 Variabel Penelitian

Variabel Bebas	Variabel Terikat
Literasi Ekonomi	Perilaku Pembelian Impulsif
Kontrol Diri	

#### D. Populasi dan Sampel

Pengertian populasi mengarah kepada total seluruh subjek penelitian dengan ciri khas/karakteristik khusus. Sementara itu, sampel berarti bagian kecil dari total keseluruhan populasi yang tentunya dengan karakteristik tertentu. Pada dasarnya, jika jumlah populasi penelitian terlalu besar dengan kondisi yang tidak memungkinkan, maka seorang peneliti bisa mengambil sampel sebagai subjek penelitian.<sup>100</sup> Berikut rincian dari populasi dan sampel yang dipakai oleh peneliti:

##### 1. Populasi

Penelitian ini memilih mahasiswa dan mahasiswi Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun akademik 2018/2019 yang berjumlah total 151 orang. Dari jumlah keseluruhan tersebut, terbagi lagi menjadi 105 perempuan dan 46 laki-laki sebagai populasi penelitian. Jurusan Pendidikan IPS di UIN Malang memiliki 5 kelas, yakni kelas A, B, C, D, dan kelas ICP (*International Class Program*). Adapun rincian jumlah mahasiswa dari masing-masing kelas

---

<sup>100</sup> Sugiyono, 80–81.

tersebut tidak bisa dijadikan acuan karena datanya bersifat semu, artinya bahwa jumlah masing-masing kelas bisa berubah ketika ada pergantian mata kuliah pada masing-masing semester.

Adapun kriteria/batasan pertama dari populasi yang dipilih yaitu mereka yang mengambil dan menyelesaikan seluruh proses pembelajaran pada mata kuliah yang berkaitan dengan ilmu ekonomi yang totalnya ada enam, khususnya mata kuliah Pengantar Ekonomi, Ekonomi Mikro, dan Ekonomi Makro yang termasuk bagian dari beberapa mata kuliah wajib jurusan Pendidikan IPS (bukan mata kuliah peminatan) dan sesuai dengan standar tes literasi ekonomi yang sudah ditetapkan oleh NCEE. Selain kriteria tersebut, terdapat satu kriteria lagi yaitu adanya mahasiswa maupun mahasiswi pernah membeli produk apapun di *marketplace* (aplikasi belanja *online*). *Marketplace* merupakan sebuah wadah dalam memasarkan produk secara *online* (elektronik) dimana di dalamnya mempertemukan penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi.<sup>101</sup> Aplikasi yang dipilih dalam hal ini tidak terbatas pada satu aplikasi saja, mengingat bahwa aplikasi belanja *online* sudah banyak dan beranekaragam namun masih dalam konsep dan cara penggunaan yang hampir sama. Berdasarkan kedua kriteria di atas, maka persebaran jumlah populasi yang sebenarnya sulit diketahui sehingga perlu dilakukan pengambilan sampel dengan teknik tertentu dalam hal ini.

---

<sup>101</sup> Deni Apriadi dan A. Y. Saputra, "E-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. , Vol. 1 No. 2 (2017), hlm. 90," *Jurnal RESTI, Lubuklinggau: STMIK Bina Nusantara Jaya* 1, no. 2 (2017): 90.

Tabel 3.2 Jumlah Populasi Penelitian

Jenis Kelamin		Total Populasi
Laki-laki	Perempuan	
46	105	<b>151</b>

Sumber: Dokumen Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang Tahun 2021

Adapun alasan pemilihan mahasiswa Program Studi Pendidikan IPS UIN Malang tahun akademik 2018/2019 sebagai subjek penelitian yaitu mahasiswa tersebut sudah menjalani masa studi yang lebih lama jika dibandingkan yang lain dan sudah menempuh mata kuliah ekonomi yang lebih banyak, yaitu Pengantar Ilmu Ekonomi, Teori Ekonomi Mikro, Teori Ekonomi Makro, Ekonomi Moneter Internasional, Ekonomi Koperasi, dan Ekonomi Islam. Selain itu, pada pertengahan semester, mereka sudah dihadapkan pada masa pandemi yang mengharuskan mereka menjalani perkuliahan *online* sehingga intensitas penggunaan internet lebih tinggi. Alasan lainnya bahwa mahasiswa tersebut sudah memasuki kriteria masa remaja akhir (memasuki usia dewasa awal) yakni kisaran umur 18 hingga 25 tahun. Kisaran usia tersebut ditandai dengan persiapan-persiapan menuju usia dewasa berikut dengan peran-perannya.

## 2. Sampel

Berdasarkan jumlah populasi di atas, peneliti mengambil sampel dengan memakai teknik *probability sampling*, yakni teknik yang menganggap bahwa keseluruhan anggota populasi itu sama-sama mempunyai peluang untuk dijadikan sampel penelitian.<sup>102</sup> Hal ini karena

<sup>102</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*, 84.

semua populasi dalam penelitian ini sudah memenuhi kriteria atau karakteristik yang harus dimiliki responden, yaitu sudah mengambil mata kuliah ekonomi tertentu dan pernah berbelanja di aplikasi belanja *online* (*marketplace*) sehingga seluruh populasi berpeluang sama. Rincian teknik yang dipilih yaitu metode *simple random sampling* dimana sampel yang dipilih berdasarkan acak (*random*) dan tanpa mempertimbangkan strata/tingkatan populasi.

Adapun perhitungan dalam menentukan jumlah total sampel penelitian, peneliti menggunakan Rumus *Slovin* sebagai acuan dasarnya. Rumus *Slovin* adalah sebuah rumus perhitungan yang dipakai untuk menentukan jumlah sampel dengan total populasi yang lebih dari 100 orang.<sup>103</sup> Alasan dipilihnya metode *Slovin* dalam hal ini yaitu perhitungan ini cukup sederhana tanpa memerlukan tabel sehingga dapat mempermudah peneliti dalam mendapatkan data yang representatif. Selain itu, peneliti menggunakan tingkat kesalahan 5% dengan alasan bahwa pada dasarnya berbagai jenis penelitian tidak mungkin menghasilkan data yang sempurna 100% sehingga dipilih tingkat kesalahan yang standar, dimana semakin kecil tingkat kesalahannya maka ukuran sampelnya semakin besar. Berikut merupakan perhitungan Rumus *Slovin* dalam penelitian ini:

---

<sup>103</sup> Sugiyono, 88.

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = Batas toleransi kesalahan

Berikut perhitungan dalam penentuan ukuran sampel penelitian ini (dengan total populasi yaitu 151 orang):

$$n = \frac{151}{1+151(0,05)^2} = 109,618$$

Jadi dapat disimpulkan bahwa anggota populasi yang diambil sebagai sampel penelitian yaitu berjumlah 109,618 atau bisa dibulatkan menjadi 110 orang responden.

#### **E. Data dan Sumber Data**

Definisi dari sumber data yaitu asal peneliti dalam mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Selain itu, data tersebut juga harus mempunyai kejelasan dalam hal bagaimana pengambilan dan pengolahannya sehingga menjadi informasi yang matang.<sup>104</sup> Data yang dipakai dalam penelitian ini terdiri dari dua macam, yaitu yang pertama data primer dan yang kedua data sekunder. Data primer adalah suatu jenis data yang dikumpulkan dari pihak pertama, yaitu didapat melalui wawancara atau cara lainnya.<sup>105</sup> Data primer yang dipakai dalam penelitian ini yaitu berupa tes dan angket atau

---

<sup>104</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 172.

<sup>105</sup> Arikunto, 172.

kuesioner dengan memberi seperangkat pertanyaan dan pernyataan atas dasar indikator variabel penelitian.

Adapun sumber data yang kedua, yaitu data sekunder. Sumber sekunder adalah sumber data yang pengambilannya dilakukan secara tidak langsung, baik melalui orang lain maupun melalui sumber dokumen seperti literatur, buku, maupun yang lainnya.<sup>106</sup> Data sekunder penelitian ini diambil dari literasi-literasi, seperti buku, skripsi, jurnal, atau lainnya yang isinya relevan dengan judul dan variabel yang peneliti ambil.

#### **F. Instrumen Penelitian**

Pengertian dari instrumen penelitian merujuk pada suatu alat bantu yang digunakan untuk proses pengumpulan data dan informasi dalam mengukur berbagai fenomena supaya menjadi lebih berurutan (sistematis).<sup>107</sup> Peneliti mengumpulkan data penelitian dengan memakai tes, angket/kuesioner, dan dokumentasi sehingga instrumen yang dipakai berupa soal-soal tes dan lembar angket/kuesioner. Soal-soal tes dalam penelitian ini dipakai untuk mengukur variabel literasi ekonomi karena berkaitan dengan sejauh mana pengetahuan yang dimiliki oleh subjek penelitian. Soal tes tersebut mengadopsi pada uji literasi ekonomi yang dirancang oleh *The National Council on Economic Education* (NCEE). Tes tersebut merupakan tes pilihan ganda (tes objektif) dengan empat pilihan jawaban. Soal yang dipakai ini juga sudah menyesuaikan

---

<sup>106</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*, 137.

<sup>107</sup> V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2019), 104.

dengan *The Standards in Economics Survey*. Berikut merupakan kisi-kisi butir instrumen tes dalam mengukur variabel literasi ekonomi:

Tabel 3.3 Kisi-kisi Instrumen Literasi Ekonomi (*The Standards in Economics Survey* yang dikembangkan oleh NCEE)

No.	Variabel	Sub Variabel	Indikator	No. Butir Instrumen	Jumlah
1.	Literasi Ekonomi	Ekonomi Mikro	- Masalah pokok ekonomi	1, 6, 11	3
			- Pasar dan harga	13	1
			- Penawaran dan permintaan	8, 10	2
			- Peranan pemerintah	5	1
			- Distribusi pendapatan	17	1
			- <i>Comparative advantage</i>	4, 7	2
		Ekonomi Makro	- Pendapatan nasional	3, 15	2
			- Inflasi	16	1
			- Kebijakan moneter dan fiskal	2, 9, 12, 14	4
<b>Total</b>					<b>17</b>

Sumber: *The Standards in Economics Survey* yang dikembangkan oleh NCEE (2005)

Adapun teknik penskoran dalam tes ini (untuk mengetahui tingkat literasi ekonomi) yaitu bagi ia yang menjawab benar maka akan mendapatkan skor 1 dan bagi yang menjawab dengan salah akan mendapatkan skor 0.

Instrumen penelitian yang kedua yaitu lembar angket/kuesioner yang di dalamnya berisi butir-butir pernyataan yang didasarkan indikator mengenai variabel kontrol diri dan perilaku pembelian impulsif. Peneliti memilih angket tertutup dimana sudah tersedia beberapa pilihan jawaban yang mana subjek

penelitian (responden) cukup memilih salah satunya.<sup>108</sup> Angket ini dipakai untuk mengukur variabel independen berupa kontrol diri dan variabel dependen berupa perilaku pembelian impulsif. Butir-butir pernyataan maupun pertanyaan dalam instrumen angket ini diambil dari beberapa indikator yang berasal dari teori-teori. Berikut merupakan kisi-kisi variabel kontrol diri dan variabel perilaku pembelian impulsif:

Tabel 3.4 Kisi-kisi Instrumen Kontrol Diri<sup>109</sup>

No.	Variabel	Indikator	Sub Indikator	No. Butir Favorable	No. Butir Unfavorable	Jumlah
1.	Kontrol Diri	<i>Behavioral Control</i>	- Kemampuan mengontrol perilaku	1, 2, 3	-	3
			- Kemampuan mengontrol stimulus	4, 5	-	2
		<i>Cognitif Control</i>	- Kemampuan mengantisipasi peristiwa atau kejadian	6, 7	-	2
			- Kemampuan menafsirkan peristiwa atau kejadian	9, 10,	8	3
		<i>Decisional Control</i>	- Kemampuan mengambil keputusan	12, 13	11, 14	4
<b>Total</b>						<b>14</b>

Sumber: Averill, Aspek Kontrol Diri (1973)

<sup>108</sup> Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, 195.

<sup>109</sup> Indah Pratiwi, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi UNDIKSHA," *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 1 (12 Juni 2017): 98, <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i1.19994>.

Tabel 3.5 Kisi-kisi Instrumen Perilaku Pembelian Impulsif<sup>110</sup>

No.	Variabel	Indikator	No. Butir Favorable	No. Butir Unfavorable	Jumlah
1.	Perilaku Pembelian Impulsif	- Spontanitas	1, 4	2, 3	4
		- Kekuatan, kompulsi dan intensitas	5, 7, 8	6	4
		- Kegairahan dan stimulasi	9, 11	10	3
		- Ketidakpedulian akan akibat	12, 13	14, 15	4
<b>Total Instrumen</b>					<b>15</b>

Sumber: Rook, Karakteristik Perilaku Pembelian Impulsif (1987)

Dalam hal ini, kuesioner yang dipilih oleh peneliti menggunakan kuesioner dengan jenis Skala *Likert*. Pengertian dari Skala *Likert* yaitu skala dengan tujuan mengukur sikap, pendapat, maupun persepsi seseorang (subjek penelitian) tentang fenomena dan fakta sosial yang terjadi.<sup>111</sup> Skala *Likert* ini terdiri dari dua jenis pernyataan yaitu pernyataan positif dan pernyataan negatif. Sementara itu, penskoran skala ini terdiri dari empat pilihan jawaban dengan menghilangkan jawaban tengah. Hal ini dikarenakan akan menimbulkan kebingungan (ragu-ragu) sehingga tidak memiliki nilai yang jelas.<sup>112</sup> Berikut pemberian kode angka atau skor dalam penggunaan Skala *Likert* dengan 4 kategori:

<sup>110</sup> Novia M. H. dan Harmon, "Faktor Penentu Perilaku Impulsif Buying pada Fashion Business di Kota Bandung," *Jurnal Bisnis dan Investasi* 2, no. 3 (2016): 123.

<sup>111</sup> Viktor Handrianus Pranatawijaya dkk., "Penerapan Skala Likert dan Skala Dikotomi Pada Kuesioner Online," *Jurnal Sains dan Informatika* 5, no. 2 (8 Desember 2019): 129, <https://doi.org/10.34128/jsi.v5i2.185>.

<sup>112</sup> Syamsul Bachri Thalib, *Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Aplikatif* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 49. (Jakarta: Kencana, 2010), 49.

Tabel 3.6 Skor Skala *Likert*

No.	Kategori	Skor Positif (Favorable)	Skor Negatif (Unfavorable)
1.	Sangat Setuju (SS)	4	1
2.	Setuju (S)	3	2
3.	Tidak Setuju (TS)	2	3
4.	Sangat Tidak Setuju (STS)	1	4

### G. Teknik Pengumpulan Data

Pengertian dari teknik pengumpulan data merujuk pada teknik seorang peneliti dalam mencari serta mengumpulkan informasi maupun data, yang nantinya dapat menjawab inti masalah penelitian.<sup>113</sup>

#### 1. Tes

Teknik tes merupakan teknik dengan memberikan beberapa soal yang harus dijawab oleh responden, yang kemudian jawaban tersebut menjadi bahan informasi penting seorang peneliti dalam menjawab permasalahan penelitian. Penggunaan tes bertujuan untuk mencari tahu tingkat literasi ekonomi yang dimiliki oleh mahasiswa Program Studi Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Tes tersebut mengacu terhadap *The Standards in Economics Survey* yang terdiri dari deretan pertanyaan (soal) yang penyusunannya atas dasar indikator ekonomi mikro dan makro dengan tetap memerhatikan standar wilayah

---

<sup>113</sup> Syahrudin dan Salim, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, 131.

Indonesia. Tes yang dipakai merupakan tes tipe objektif yaitu tes pilihan ganda (*multiple choice*).

## 2. Angket/Kuesioner

Definisi dari angket yaitu suatu teknik yang dipakai dalam mengumpulkan informasi dengan memberikan seperangkat pernyataan yang harus dipilih oleh responden sebagaimana kenyataannya.<sup>114</sup> Angket yang dipakai bertujuan untuk mendapatkan data mengenai kontrol diri dan perilaku pembelian impulsif. Peneliti menggunakan angket jenis tertutup yang mana peneliti sudah memberikan pilihan jawaban sehingga tugas subjek penelitian hanya memilih jawaban yang sebagaimana mestinya, yaitu sesuai kondisi yang ia alami dalam kenyataannya.

Adapun media yang dipakai peneliti dalam melakukan penyebaran angket yaitu menggunakan media Google Form, kemudian akan dibagikan kepada responden, yaitu mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2018. Pemilihan media ini mempertimbangkan kepada masa pandemi Covid-19 yang masih berjalan hingga saat ini, dimana wabah ini mengharuskan adanya jaga jarak sehingga peneliti membatasi jarak secara langsung dengan responden. Selain pertimbangan tersebut, media Google Form sebagai media pengumpulan data responden mempunyai keunggulan tersendiri dalam segi efisiensi waktu dan biaya.

---

<sup>114</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*, 142.

### 3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi dalam sebuah penelitian bertujuan untuk mendapatkan data sekunder yang berasal dari literasi maupun sumber lainnya tentang teori variabel penelitian, populasi mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS, maupun data lainnya yang dibutuhkan.

## H. Uji Validitas dan Reliabilitas

### 1. Uji Validitas

Sebuah instrumen penelitian bisa disebut valid jika instrumen tersebut bisa menjadi acuan dalam mengukur sesuatu yang hendak diukur oleh peneliti. Validitas adalah suatu teknik pengukuran untuk mengetahui tingkat kevalidan sebuah instrumen.<sup>115</sup> Pengujian butir-butir instrumen penelitian dimaksudkan agar instrumen tersebut bisa mengukur apa yang ingin diteliti, yaitu variabel penelitian.

Perhitungan nilai validitas sebuah instrumen bisa memakai rumus korelasi *product moment* dari Karl Pearson. Caranya yaitu dengan mengorelasikan skor item dengan skor total skalanya (*Corrected Item–Total Correlation*). Berikut rumus perhitungannya:<sup>116</sup>

$$r_{xy} = \frac{N\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N\sum X^2 - (\sum X)^2\}\{N\sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

$r_{xy}$  = Koefisien korelasi *product moment*

<sup>115</sup> Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, 211.

<sup>116</sup> Arikunto, 87.

$N$	= Jumlah responden
$\sum XY$	= Jumlah perkalian antara X dan Y
$\sum X$	= Jumlah skor butir X
$\sum Y$	= Jumlah skor butir Y
$(\sum X^2)$	= Total kuadrat skor butir X
$(\sum Y^2)$	= Total kuadrat skor butir Y

Adapun dasar dalam pengambilan sebuah keputusan uji validitas dilakukan dengan melakukan perbandingan antara nilai korelasi validitas ( $r_{hitung}$ ) dengan nilai  $r_{tabel}$  *correlation product moment* pada derajat kebebasan senilai  $df = (n-2)$ , serta pada tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha = 0,05$  (dimana  $n =$  jumlah sampel penelitian). Berikut ketentuannya:

- Jika nilai  $r_{hitung}$  lebih besar sama dengan nilai  $r_{tabel}$ , maka pernyataan tersebut bisa dikatakan valid
- Jika nilai  $r_{hitung}$  lebih kecil dari nilai  $r_{tabel}$ , maka pernyataan tersebut dikatakan tidak valid

## 2. Uji Reliabilitas

Selain valid, suatu instrumen dalam penelitian juga harus reliabel. Pada dasarnya, suatu instrumen bisa lolos uji reliabel ketika instrumen tersebut senantiasa menunjukkan hasil yang sama meskipun ia mengukur beberapa hal dalam jangka waktu yang berbeda.<sup>117</sup> Penelitian ini melakukan uji reliabilitas dengan memakai *reliability coefficient Alpha Cronbach*

---

<sup>117</sup> Arikunto, 101.

yaitu melalui aplikasi IBM SPSS *Statistics* 25. Pengertian dari *Cronbach Alpha* sendiri yaitu sebuah koefisien reliabilitas yang menggambarkan tingkatan baiknya sebuah butir item pada suatu rangkaian yang di dalamnya saling berkesinambungan secara positif antara satu butir item dengan butir item yang lainnya. Berikut merupakan rumus perhitungannya:<sup>118</sup>

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{(k-1)} \right] \left[ 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Keterangan:

$r_{11}$  = Koefisien reliabilitas instrumen (total tes)

$k$  = Jumlah butir pernyataan atau soal yang sah

$\sum \sigma_b^2$  = Jumlah varian butir

$\sigma_t^2$  = Varian skor total

Suatu instrumen bisa lolos uji reliabel ketika nilai koefisien *Cronbach Alpha* instrumen tersebut lebih dari 0,600. Namun, jika nilai koefisien tersebut kurang dari 0,600 maka bisa dikatakan bahwa instrumen tersebut tidak lolos uji variabel (tidak reliabel). Dasar pengambilan yang lain bisa dilihat melalui nilai  $r_{tabel}$  pada distribusi nilai  $r$  tabel signifikansi 5% (0,05) dengan  $df = (n-2)$ . Berikut dasar pengambilan keputusan reliabilitas melalui perbandingan  $r_{tabel}$ :

- Jika nilai *Cronbach Alpha* > nilai  $r_{tabel}$  maka kuesioner bisa dikatakan reliabel

---

<sup>118</sup> Arikunto, 102.

- Jika nilai *Cronbach Alpha* < nilai  $r_{\text{tabel}}$  maka kuesioner bisa dikatakan tidak reliabel

Selain itu, jawaban kuesioner pada skala *Likert* memiliki variasi, yaitu mulai dari nilai yang sangat tinggi hingga nilai yang sangat rendah. Adapun rincian dalam menginterpretasikan koefisien hasil uji reliabilitas, dapat menggunakan kategori di bawah ini:<sup>119</sup>

Tabel 3.7 Interpretasi Hasil Uji Reliabilitas

No.	Besarnya Nilai r	Interpretasi
1.	Antara 0,800-1,000	Sangat Tinggi
2.	Antara 0,600-0,799	Tinggi
3.	Antara 0,400-0,599	Sedang
4.	Antara 0,200-0,399	Rendah
5.	Antara 0,000-0,199	Sangat Rendah

## I. Analisis Data

Proses analisis data memiliki peranan yang cukup penting dalam sebuah penelitian yang mana kegiatan ini dilakukan setelah sumber data terkumpul semuanya. Teknik analisis data yang dipakai dalam penelitian ini berupa *Regression Analysis* yakni dengan perhitungan regresi linear berganda. Teknik ini mempunyai tujuan untuk menemukan ada tidaknya pengaruh variabel bebas yaitu literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap variabel terikat yaitu perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang.

---

<sup>119</sup> Arikunto, 89.

Kemudian apabila ada, maka akan diketahui seberapa eratnya pengaruh serta berarti tidaknya pengaruh tersebut.

#### 1. Analisis Statistik Deskriptif

Definisi dari analisis statistik deskriptif merujuk pada sebuah proses menganalisis data yaitu peneliti menguraikan dan menjelaskan data yang sudah terkumpul sejak awal tanpa bermaksud generalisasi.<sup>120</sup> Peneliti bermaksud untuk mendeskripsikan data yang didapatkan dari responden, yang kemudian disajikan dalam bentuk grafik dan *chart*, frekuensi dan persentase, tabulasi silang, statistik yang bersifat kelompok seperti nilai dalam mencari *mean*, *median*, *modus*, maupun yang lainnya.<sup>121</sup>

#### 2. Uji Statistik

##### a. Uji Prasyarat Analisis (Uji Asumsi Klasik)

##### 1) Uji Normalitas

Pengujian normalitas pada sebuah penelitian memiliki tujuan untuk mencari tahu mengenai normal tidaknya data yang diperoleh dari masing-masing variabel yang ingin diteliti.<sup>122</sup> Suatu data termasuk dalam kategori yang baik ketika ia berdistribusi normal atau bahkan mendekati normal. Dalam melakukan pengujian normalitas, penelitian ini memakai metode uji *One Sample Kolmogorov Smirnov* pada aplikasi IBM SPSS *Statistics*

---

<sup>120</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*, 147.

<sup>121</sup> Saifuddin Azwar, *Penyusunan Skala Psikologi Edisi 2* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), 126.

<sup>122</sup> Syofian Siregar, *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), 153.

25. Adapun prinsip kerja dari metode *Kolmogorov Smirnov* yaitu dengan melakukan perbandingan antara frekuensi kumulatif distributif teoritik dengan frekuensi kumulatif empirik.<sup>123</sup> Suatu data bisa dikatakan normal jika nilai signifikansi (Sig.) lebih besar dari 0.05. Jika nilai signifikansi (Sig.) yang didapatkan lebih kecil dari 0,05 maka bisa dikatakan bahwa data tersebut berdistribusi tidak normal.

## 2) Uji Linearitas

Adapun pengertian uji linearitas pada garis regresi yaitu sebuah pengujian yang dilakukan dengan maksud untuk mencari tahu apakah antarvariabel penelitian mempunyai hubungan yang linear secara signifikan atau tidak. Artinya bahwa pengujian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan yang terbentuk antara variabel independen dengan variabel dependen secara parsial adalah hubungan yang linear. Pengujian linearitas ini dilakukan pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25* pada bagian ANOVA *Tabel* pada setiap variabel independen terhadap variabel dependen ( $X_1$  dengan Y dan  $X_2$  dengan Y). Sementara itu, dasar pengambilan keputusan pada uji linearitas ini yaitu sebuah data bisa disebut linear jika nilai signifikansi atau nilai *Deviation from Linearity Sig.* lebih besar dari 0,05.

---

<sup>123</sup> Siregar, 154.

### 3) Uji Multikolinearitas

Adapun tujuan dari dilakukannya uji multikolinearitas yaitu untuk mencari tahu apakah dalam suatu bentuk/model regresi yang didapat, ditemukan adanya korelasi (hubungan kuat) antarvariabel bebas (variabel independen), dengan artian melihat masing-masing hubungan variabel independen terhadap variabel independen yang lain.<sup>124</sup> Adapun bentuk persamaan regresi bisa dikatakan baik ketika ia bebas dari gejala multikolinearitas. Uji multikolinearitas ini dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan VIF (*Variance Inflating Factor*) pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25*. Sebuah data bisa dikatakan terbebas dari gejala multikolinearitas jika nilai *tolerance* yang didapat lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF (*Variance Inflating Factor*) lebih kecil dari 10,00. Berdasarkan kriteria tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa bahwa nilai VIF yang tinggi sama dengan nilai *tolerance* yang rendah ( $VIF=1/Tolerance$ ).

### 4) Uji Heteroskedastisitas

Definisi dari uji heteroskedastisitas yaitu pengujian yang dilakukan dengan tujuan mencari tahu apakah terdapat pengaruh yang signifikan antarvariabel independen (X). Artinya bahwa uji ini bermaksud untuk mencari tahu apakah dalam model regresi

---

<sup>124</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23* (Semarang: Badan Penerbit Undip, 2016), 103.

terjadi ketidaksamaan *variance* (variasi) dari nilai residual satu pengamatan terhadap pengamatan yang lainnya.<sup>125</sup> Jika *variance* tersebut sifatnya tetap maka bisa dikatakan homoskedastisitas, namun jika *variance* tersebut berbeda maka bisa dikatakan heteroskedastisitas. Sementara itu, bentuk regresi yang baik seharusnya terbebas dari gejala heteroskedastisitas. Metode yang dipakai dalam pengujian ini yakni memakai Pola Gambar *Scatterplots*. Sebuah data bisa dikatakan lolos uji heteroskedastisitas pedoman dalam interpretasi pola gambar *Scatterplots* bisa terpenuhi, yaitu:

1. Titik-titik data menyebar di atas, di bawah, maupun di sekitar angka 0 (nol)
2. Titik-titik pada gambar tidak hanya berkumpul pada satu titik, baik di bawah maupun di atas
3. Pola penyebaran titik-titik tidak membentuk gelombang, yakni tidak melebar yang kemudian menyempit dan melebar kembali
4. Penyebaran titik-titik tidak membentuk pola tertentu

Jika pedoman di atas terpenuhi, maka suatu data penelitian bisa dikatakan bebas dari gejala heteroskedastisitas.

---

<sup>125</sup> Ghozali, 134.

### 5) Uji Autokorelasi

Pengertian dari uji autokorelasi yaitu pengujian yang bertujuan untuk mencari tahu apakah dalam model regresi terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pengganggu pada periode  $t-1$  (sebelumnya). Jika di dalamnya ada korelasi maka hal ini disebut gejala autokorelasi, sedangkan model regresi yang baik tentunya harus bebas dari gejala autokorelasi. Uji autokorelasi disini menggunakan uji *Durbin Watson* pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25*. Dasar pengambilan keputusannya yaitu bahwa suatu data bisa dikatakan bebas dari gejala autokorelasi ketika nilai *durbin watson* ( $d$ ) terletak antara dua sampai dengan  $(4-du)$ .

#### b. Uji Hipotesis (Analisis Regresi Linear Berganda)

Penelitian ini memakai uji statistik regresi linear berganda dengan maksud mencari tahu apakah terdapat pengaruh antara dua atau lebih variabel independen yakni literasi ekonomi dan kontrol diri, terhadap satu variabel dependen yaitu perilaku pembelian impulsif.<sup>126</sup>

Berikut perhitungan rumusnya:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Variabel terikat (Perilaku Pembelian Impulsif)

---

<sup>126</sup> Siregar, *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*, 226.

$X_1$  = Variabel bebas (Literasi Ekonomi)

$X_2$  = Variabel bebas (Kontrol Diri)

$a$  = Konstanta

$b_1$  dan  $b_2$  = Koefisien regresi

$e$  = Standar *error*

Selain rumus di atas, sebelumnya perlu dilakukannya pengujian dalam rangka menguji ketepatan dari fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai secara statistik dengan perhitungan sebagai berikut:

1) Uji t (Parsial)

Uji t dalam suatu penelitian dilakukan dalam rangka membuktikan apakah masing-masing dari variabel bebas (Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri) memengaruhi variabel terikat (Perilaku Pembelian Impulsif).<sup>127</sup> Pengujian ini dilakukan dengan melakukan perbandingan antara nilai  $t_{tabel}$  dan  $t_{hitung}$  dari setiap variabel bebas. Berikut rumus perhitungan dalam Uji t:

$$t_{hitung} = \frac{b_i}{se(b_i)}$$

Keterangan:

$b_i$  = Nilai estimasi parameter  $b_1$  (pada persamaan regresi)

$se(b_i)$  = Standar *error* dari  $b_i$

---

<sup>127</sup> Agus Wirdarjono, 2010. *Analisis Statistika Multivariat Terapan*. Yogyakarta: (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Manajemen YKPN, 2010), 19.

Nilai  $t_{\text{tabel}}$  bisa didapatkan dari tabel distribusi t dengan tingkat signifikan 5% ( $\alpha = 0,05$ ) dan derajat kebebasan ( $df$ ) =  $n - k$  ( $n$ = jumlah sampel/pengukuran,  $k$ =jumlah variabel bebas dan terikat).<sup>128</sup> Berikut merupakan ketentuan pengambilan keputusan dalam uji t:

- Jika nilai Sig. lebih kecil dari 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima
- Jika nilai Sig. lebih besar dari 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak

Atau memakai ketentuan sebagai berikut:

- Jika nilai  $t_{\text{hitung}}$  lebih besar dari nilai  $t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima
- Jika nilai  $t_{\text{hitung}}$  lebih kecil dari nilai  $t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak

## 2) Uji F (Simultan)

Berbeda dengan uji t yang dilakukan secara parsial, uji F dalam suatu penelitian dilakukan dengan tujuan mencari tahu bagaimana pengaruh seluruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan.<sup>129</sup> Cara perhitungan uji ini yakni dengan melakukan perbandingan antara nilai  $F_{\text{hitung}}$  dengan nilai  $F_{\text{tabel}}$ . Berikut rincian perhitungannya:

<sup>128</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*, 214.

<sup>129</sup> Wirdarjono, 2010. *Analisis Statistika Multivaret Terapan*. Yogyakarta: , 19.

$$F_{hitung} = \frac{R^2 (k-1)}{(1-R^2)/(n-k)} \text{ atau } F_{hitung} = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

Keterangan:

$R^2$  = Koefisien determinasi

k = Jumlah variabel independen

n = Jumlah responden

Jika nilai  $F_{hitung}$  sudah ditemukan, maka selanjutnya adalah melakukan perbandingan dari nilai signifikansi dengan taraf signifikan 5% ( $\alpha=0,05$ ). Nilai  $F_{tabel}$  bisa didapatkan dari tabel distribusi F dengan tingkat signifikan 5% ( $\alpha=0,05$ ) dan dengan derajat kebebasan pembilang (*Numerator*,  $df1$ ) = k - 1, serta untuk penyebut (*Denominator*,  $df2$ ) = n - k. (Dimana n= jumlah sampel/ pengukuran, sedangkan k= jumlah variabel bebas dan terikat). Adapun dasar dalam penerimaan atau penolakan hipotesis pada uji ini yaitu:

- Jika nilai Sig. lebih kecil dari 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima
- Jika nilai Sig. lebih besar dari 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak

Atau memakai ketentuan sebagai berikut:

- Jika nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari nilai  $F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima

- Jika nilai  $F_{hitung}$  lebih kecil dari nilai  $F_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak

### 3) Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Pengertian dari koefisien determinasi dalam suatu penelitian merujuk pada seberapa jauh kemampuan sebuah model regresi dalam menjelaskan variasi dari variabel dependen (variabel terikat). Koefisien determinasi menggambarkan nilai persentase total variasi variabel terikat (Y) yang dijelaskan oleh variabel bebas (X).<sup>130</sup>

Berikut merupakan rumus perhitungan koefisien determinasi dalam penelitian kuantitatif:

$$R^2 = \frac{b_1(\sum x_1 y) + b_2(\sum x_2 y)}{\sum y^2}$$

Keterangan:

$R^2$  = Koefisien determinasi

b = Estimasi koefisien variabel bebas

n = Jumlah observasi

Berikut merupakan ketentuan dalam pengambilan keputusan koefisien determinasi:

- Jika nilai  $R^2$  rendah, maka kemampuan X (variabel bebas) dalam menjelaskan Y (variabel terikat) amat terbatas

---

<sup>130</sup> Wirdarjono, 19.

- Jika nilai  $R^2$  mendekati 1, maka variabel X (variabel bebas) memberikan hampir seluruh informasi yang dibutuhkan dalam memprediksi variasi dari variabel Y (variabel terikat)

#### 4) Sumbangan dari Variabel Bebas terhadap Variabel Terikat

Dalam rangka mengetahui seberapa besar persentase sumbangan pengaruh prediktor (variabel independen) terhadap kriterium (variabel dependen) dalam persamaan regresi, perlu dilakukannya perhitungan Sumbangan Efektif dan Sumbangan Relatif. Berikut rincian perbedaan dari kedua jenis sumbangan tersebut:

##### a. Sumbangan Efektif (SE)

Sumbangan efektif berfungsi untuk mengetahui seberapa besar persentase sumbangan pengaruh prediktor (variabel independen) dari seluruh prediksi. Perhitungan sumbangan efektif bisa menggunakan rumus di bawah ini:

$$SE(X)\% = \text{Beta}_x \times r_x \times 100\%$$

Keterangan:

SE (X)% = Sumbangan efektif

$\text{Beta}_x$  = Koefisien regresi

$r_x$  = Koefisien korelasi

Dengan memakai perhitungan sumbangan efektif, maka sumbangan yang diberikan oleh setiap variabel independen bisa diketahui. Perhitngan sumbangan ini

dilakukan dengan melibatkan variabel bebas lainnya yang tidak diangkat dalam penelitian ini.

b. Sumbangan Relatif (SR)

Sumbangan relatif adalah perhitungan yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase sumbangan pengaruh prediktor (variabel independen) terhadap prediksi. Berbeda dengan sumbangan efektif, sumbangan relatif tidak melibatkan variabel lain di luar penelitian ini, sehingga besarnya sumbangan variabel bebas dapat diprediksi. Berikut rumus dalam menghitung sumbangan relatif:

$$SR (X)\% = SE (X)\% / R^2$$

Keterangan:

SR (X)% = Sumbangan relatif

SE (X)% = Sumbangan efektif

R<sup>2</sup> = Koefisien determinasi

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

- a) Sejarah Singkat Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Sejarah awal Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sangat erat kaitannya dengan sejarah kampus sendiri karena pada dasarnya fakultas ini merupakan fakultas tertua yang menjadi cikal bakal dari berdirinya UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang merupakan fakultas yang bernama asal Fakultas Tarbiyah, yaitu sebuah fakultas cabang dari IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tahun 1961. Kemudian pada tahun 1965 berdirilah IAIN Sunan Ampel Surabaya, sehingga Fakultas Tarbiyah ini menjadi cabang dari kampus yang berdomisili di Surabaya tersebut dengan nama baru yaitu Fakultas Tarbiyah Malang IAIN Sunan Ampel.

Seiring berjalannya waktu, Fakultas Tabiyah Malang terus mengalami perkembangan hingga berubah status menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang tepatnya pada tahun 1997. Hal ini dikarenakan IAIN Sunan Ampel Surabaya selaku pusat dari fakultas ini, mendirikan Fakultas Tarbiyah sendiri dengan lokasi di Surabaya. Selain itu, hal ini didukung dengan adanya keputusan

presiden yang mengatur perihal fakultas cabang IAIN dengan lingkungan yang terpisah. Lima tahun berikutnya yakni pada tahun 2002, IAIN ini berkembang statusnya menjadi universitas dengan nama resmi Universitas Islam Indonesia-Sudan (UIIS). Dalam proses perkembangannya, pada tahun 2004 kampus ini berupaya mengubah status kelembagaannya. Akhirnya melalui SK (Surat Keputusan) Presiden RI No. 50, kampus ini resmi berubah menjadi Universitas Islam Negeri Malang pada tanggal 21 Juni 2004 dan tanggal tersebut dicanangkan menjadi hari kelahiran kampus. Kemudian, kampus ini mengalami perubahan nama dengan nama yang langsung diberikan oleh Presiden Republik Indonesia yang pada saat itu tengah menjabat, yakni Dr. H. Susilo Bambang Yudhoyono, dengan nama resmi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Kejadian tersebut berlangsung pada tanggal 27 Januari 2009.<sup>131</sup>

Hingga saat ini, terdapat beberapa jurusan di bawah naungan FITK (Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan) UIN Malang, yaitu: Jurusan Pendidikan Agama Islam; Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial; Jurusan Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah; Jurusan Pendidikan Bahasa Arab; Jurusan Manajemen Pendidikan Islam; Jurusan Pendidikan Islam Anak Usia Dini; Jurusan Tadris Matematika; dan Jurusan Tadris Bahasa Inggris.

---

<sup>131</sup> FITK UIN Malang, "Profil Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maliki Malang 2020," *Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang*, t.t., <https://www.youtube.com/watch?v=4cbWdMxmb3k>.

Jurusan Pendidikan IPS sebagai salah satu jurusan yang bercabang pada Fakultas Ilmu Tarbiyah (FITK) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang berdiri pada tanggal 18 Juni 1999 dengan SK Direktur Jenderal Pembinaan Kelembagaan Agama Islam No. E/138/1999 mengenai Penyelenggaraan Jurusan Tarbiyah Program Studi Tadris IPS pada STAIN Malang. Surat tersebut kemudian ditindaklanjuti tercatat tanggal 16 April 2003 dengan Surat Nomor 811/D/T/2003 dan Keputusan Direktur Jenderal Kelembagaan Agama Islam No. DJ.II/54/2005 (tanggal 28 Maret 2005) mengenai Izin Penyelenggaraan Program Studi Jenjang Strata I (S-1) Program Studi Pendidikan IPS pada Universitas Islam Negeri Malang. Adapun akreditasi jurusan ini per tahun 2007 yaitu mendapatkan akreditasi B dengan nomor 010/BAN-PT/Ak-X/S1/V/2007. Kemudian dalam perkembangannya, Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang mendapatkan akreditasi A dengan nomor 74ISK/BAN-PT/Ak-XV7S/VIII/2013 tercatat pada tahun 2013 dan nilai A tersebut bertahan hingga sekarang.

- b) Visi Misi Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Sebagaimana informasi yang ada di dalam laman resmi FITK UIN Malang, berikut visi-misi Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang:<sup>132</sup>

---

<sup>132</sup> FITK UIN Malang, "Visi, Misi, Tujuan, dan Strategi FITK 2021," *Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang*, 2021, <https://fitk.uin-malang.ac.id/profil/vision-mision-and-goals/>.

a. Visi:

Terwujudnya Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial integratif dalam memadukan sains dan Islam yang bereputasi internasional

b. Misi:

- 1) Mencetak sarjana Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial yang berkarakter *ulul albab*
- 2) Menghasilkan sains sosial yang relevan dan budaya saing tinggi

Selain visi-misi tersebut, jurusan ini juga mempunyai beberapa tujuan sebagai pedoman dalam menjalankan segala aktivitas pendidikan di dalamnya, yaitu:

- a) Memberikan akses Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial yang lebih luas kepada masyarakat
- b) Menyediakan sarjana Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial untuk memenuhi kebutuhan masyarakat

Dalam rangka pencapaian tujuan di atas, terdapat strategi yang harus ditempuh oleh Jurusan Pendidikan IPS sebagai sebuah jurusan yang ada di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu: menyelenggarakan Tri Dharma Perguruan Tinggi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial secara integratif yang berkualitas.

Berdasarkan sumber yang diakses dari laman resmi PDDikti (Pangkalan Data Perguruan Tinggi), Jurusan Pendidikan IPS juga memiliki poin-poin kompetensi program studi, antara lain:<sup>133</sup>

1. Terwujudnya lulusan sebagai tenaga pendidik Ilmu Pengetahuan Sosial yang memiliki kompetensi pedagogik, profesional, personal, sosial, dan kepemimpinan.
2. Terwujudnya lulusan yang memiliki kemampuan untuk mengembangkan inovasi-inovasi pendidikan dan/atau pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial baik tingkat nasional maupun internasional.
3. Terwujudnya lulusan yang memiliki kompetensi untuk berwirausaha dengan menerapkan nilai-nilai Islam.
4. Terwujudnya lulusan yang kompeten untuk studi lanjut pada perguruan tinggi unggulan baik di dalam maupun di luar negeri.
5. Terwujudnya hasil-hasil penelitian di bidang Ilmu Pengetahuan Sosial yang dijadikan rujukan bagi pengembangan ilmu pendidikan.
6. Teraplikasinya hasil-hasil penelitian dalam praktik-praktik pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial di madrasah/sekolah.

---

<sup>133</sup> PDDikti, "Profil Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang," *PDDikti - Pangkalan Data Pendidikan Tinggi*, 2020, [https://pddikti.kemdikbud.go.id/data\\_prodi/NEREMjU4MDYtREI3Qi00QkQwLUJBQkEtQjM0N-UM0MzZBRDQz/20211](https://pddikti.kemdikbud.go.id/data_prodi/NEREMjU4MDYtREI3Qi00QkQwLUJBQkEtQjM0N-UM0MzZBRDQz/20211).

7. Terwujudnya jalinan kerjasama dengan masyarakat dalam rangka pengembangan program pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial di madrasah/sekolah.

Dalam rangka mendukung tercapainya tujuan yang dicetuskan oleh Pendidikan IPS sebagai salah satu program studi yang berada di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan memberikan berbagai sarana dan prasarana sebagai penunjang program pendidikan yang sudah berjalan hingga saat ini, antara lain Laboratorium *Micro Teaching*, Laboratorium Multimedia, Laboratorium Kewirausahaan, Laboratorium & Museum Pendidikan Islam Indonesia, Sanggar Seni, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, dengan adanya fasilitas penunjang tersebut, mahasiswa diharapkan bisa memanfaatkan sebaik mungkin sehingga meningkatkan kualitas lulusan program studi Pendidikan IPS.

## **2. Deskripsi Responden**

Subjek penelitian atau disebut juga dengan responden yang ada dalam penelitian ini jumlahnya yaitu 151 mahasiswa dan mahasiswi jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun akademik 2018/2019. Dari total responden tersebut, didapatkan 110 sampel penelitian dengan perhitungan rumus *Slovin*. Tes dan kuesioner penelitian telah disebar secara *online* menggunakan Google Form kepada keseluruhan 110 responden tersebut atas dasar efisiensi dan keterbatasan jarak. Pada bagian awal Google Form, terdapat data diri yang harus dilengkapi oleh responden.

Berdasarkan hasil yang didapat dari data diri responden, berikut akan dideskripsikan terkait jenis kelamin dan usia responden.

a) Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

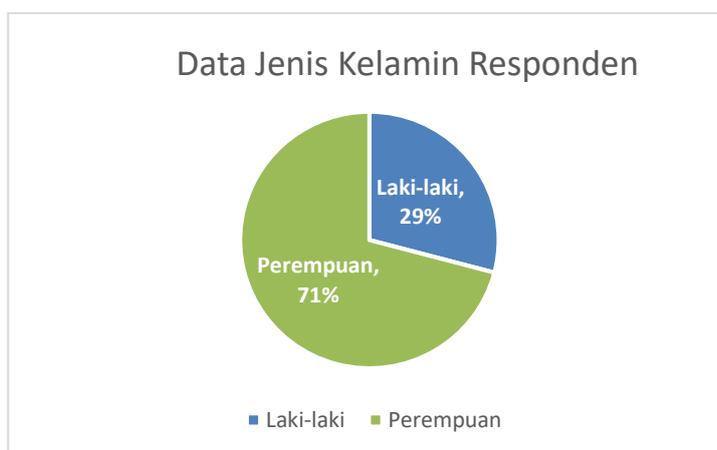
Berikut merupakan gambaran umum dari responden jika dilihat dari jenis kelamin:

Tabel 4.1 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah
Laki-laki	32
Perempuan	78
<b>Total</b>	<b>110</b>

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan data tersebut didapatkan informasi bahwa dari keseluruhan total 110 sampel penelitian, terdapat responden dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 32 orang (29%) dan 78 responden (71%) dengan jenis kelamin perempuan. Berikut merupakan gambar diagram persentase responden berdasarkan jenis kelamin:



Gambar 4.1 Diagram Data Jenis Kelamin Responden

b) Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

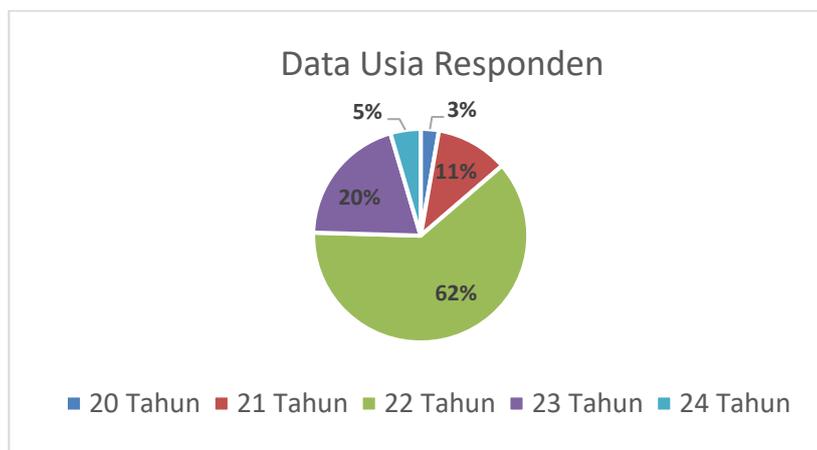
Data diri berupa usia menjadi salah satu aspek yang penting dalam penelitian ini karena erat kaitannya dengan variabel kontrol diri, dimana usia menjadi salah satu aspek yang memengaruhi tingkat kontrol diri yang dimiliki seseorang. Dari total 110 sampel penelitian, ditemukan hasil bahwa usia responden berkisar antara 20 hingga 24 tahun. Berikut dipaparkan terkait rincian data usia responden:

Tabel 4.2 Data Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia	Jumlah
1.	20 Tahun	3
2.	21 Tahun	12
3.	22 Tahun	68
4.	23 Tahun	22
5.	24 Tahun	5
	<b>Total</b>	<b>110</b>

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Informasi yang bisa diambil dari tabel di atas adalah bahwa responden yang berusia 20 tahun berjumlah hanya 3 orang (3%) dan responden dengan usia 21 tahun totalnya terdapat 12 orang (11%). Selanjutnya, kelompok usia 22 tahun menempati usia dengan jumlah responden yang paling banyak, yaitu 68 orang (62%) yang disusul dengan kelompok usia 23 tahun dengan jumlah total 22 orang (20%). Sementara itu, kelompok dengan usia tertua yaitu 24 tahun hanya berkisar 5 orang (5%). Gambaran dari data persentase usia responden di atas bisa diringkas dalam diagram di bawah ini:



Gambar 4.2 Diagram Data Usia Responden

## B. Hasil Penelitian

### 1. Deskripsi Data Variabel Penelitian

Bagian ini merupakan gambaran deskripsi statistik dari setiap variabel penelitian, baik literasi ekonomi, kontrol diri, maupun perilaku pembelian impulsif. Data statistik yang akan diuraikan secara umum meliputi *mean*, *median*, *modus*, dan standar deviasi. Selbihnya, akan disajikan sebuah tabel distribusi frekuensi dan distribusi kecenderungannya yang dilengkapi dengan diagram. Pada tabel distribusi frekuensi, masing-masing variabel dibagi menjadi 5 kelas kategori sebagaimana Teori Azwar yakni kategori sangat tinggi, tinggi, sedang, rendah, dan sangat rendah.<sup>134</sup> Berdasarkan kategori tersebut, semua rincian tabel dan diagram distribusi frekuensi variabel penelitian mempunyai 5 kelas interval.

<sup>134</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), 163.

a) Deskripsi Data Variabel Literasi Ekonomi

Instrumen yang dipakai dalam mengukur variabel literasi ekonomi yaitu berupa tes dengan soal yang berjumlah 17 butir (setelah uji validitas dan reliabilitas) yang telah dilakukan pengujian kepada total 110 responden. Teknik pemberian nilai pada instrumen ini adalah masing-masing butir soal yang benar akan memperoleh skor 1 dan soal yang salah akan memperoleh skor 0. Setelah data diolah, hasil penelitian variabel ekonomi menunjukkan bahwa skor tertinggi yang didapatkan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang angkatan 2018 yaitu sebesar 17 dan skor terendahnya adalah 1 (dari total 17 soal).

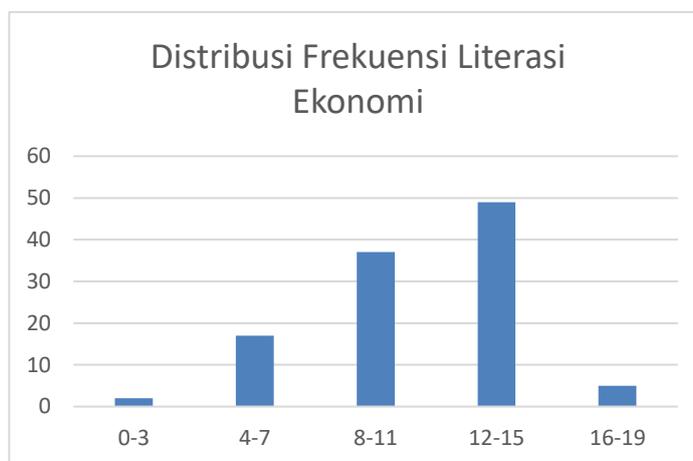
Adapun *mean* (nilai rata-rata) dari data variabel literasi ekonomi yaitu 11 dan nilai *median* (nilai tengah) yang didapatkan juga bernilai 11. Sementara itu, *modus* (nilai yang paling sering muncul) yaitu senilai 12 dan standar deviasi yang didapatkan senilai 3,2183. Sebelum menghitung distribusi frekuensi, harus diketahui terlebih dahulu nilai tertinggi, nilai terendah, nilai *range* (rentang data), jumlah kelas interval, dan panjang interval kelas. Dalam menghitung rentang kelas dapat menggunakan rumus nilai tertinggi dikurangi nilai terendah, yaitu  $17 - 1 = 16$ . Selanjutnya dilakukan perhitungan panjang interval kelas dengan rumus *range* dibagi jumlah kelas, yaitu  $16/5 = 3,2$  yang bisa dibulatkan menjadi 3. Berikut akan disajikan tabel distribusi frekuensi variabel literasi ekonomi untuk informasi data yang lebih rinci:

Tabel 4.3 Distribusi Frekuensi Variabel Literasi Ekonomi

No.	Interval	Frekuensi	Persentase	Keterangan
1.	0-3	2	2%	Sangat Rendah
2.	4-7	17	15%	Rendah
3.	8-11	37	34%	Sedang
4.	12-15	49	45%	Tinggi
5.	16-19	5	5%	Sangat Tinggi
	<b>Jumlah</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>	

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Dapat diketahui dari tabel distribusi frekuensi di atas bahwa frekuensi yang paling banyak ada di kelas interval 12-15 dengan jumlah 49 orang atau setara dengan 45%. Hasil pada tabel di atas dapat digambarkan melalui diagram berikut:



Gambar 4.3 Diagram Distribusi Frekuensi Variabel Literasi Ekonomi

Berdasarkan data diagram di atas, dapat diambil informasi bahwa secara umum variabel kontrol diri mempunyai kecenderungan tinggi yaitu sebesar 45% (49 mahasiswa).

b) Deskripsi Data Variabel Kontrol Diri

Pengukuran variabel kontrol diri pada penelitian ini menggunakan instrumen berupa kuesioner dengan pernyataan yang berjumlah 14 butir setelah dilakukannya uji validitas dan reliabilitas. Berdasarkan data yang sudah diolah, skor terendah yang didapatkan responden yaitu 32 dan skor tertinggi senilai 53. Adapun *mean* (nilai rata-rata) yang diperoleh dari variabel kontrol diri ini bernilai 42,86. Sementara itu, *median* (nilai tengah) variabel ini bernilai 42,5 dan modus (nilai yang sering muncul) yaitu skor 39, serta hasil perhitungan standar deviasi memperoleh angka sebesar 4,683.

Distribusi frekuensi variabel kontrol diri diuraikan pada tabel selanjutnya. Akan tetapi, sebelum itu perlu diketahui nilai rentang data, jumlah kelas interval, dan panjang interval kelas. Adapun rumus perhitungannya sama dengan perhitungan sebelumnya yaitu pada variabel literasi ekonomi. Diketahui bahwa nilai rentang data pada variabel kontrol diri adalah sebesar 21 dan jumlah kelas sebanyak 5 kategori. Sementara itu, nilai dari panjang interval kelas variabel ini yaitu sebesar 4,2 yang kemudian dibulatkan menjadi 4 (berasal dari  $21/5=4,2$ ). Uraian lengkap dari distribusi frekuensi variabel kontrol diri disajikan lengkap di bawah ini:

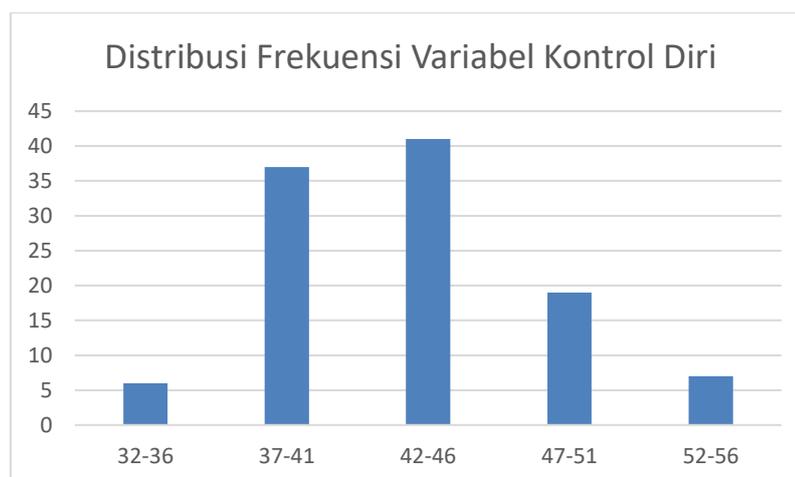
Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Variabel Kontrol Diri

No.	Interval	Frekuensi	Persentase	Keterangan
1.	32-36	6	5%	Sangat Rendah
2.	37-41	37	34%	Rendah

3.	42-46	41	37%	Sedang
4.	47-51	19	17%	Tinggi
5.	52-56	7	6%	Sangat Tinggi
	<b>Jumlah</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>	

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan data pada tabel tersebut, bisa diketahui bahwa rentang nilai pada kelas interval 42-46 merupakan kelas dengan jumlah frekuensi terbanyak yaitu 41 orang dengan persentase sebesar 37%. Interpretasi ini bisa dilihat dengan lebih jelas pada diagram sebagai berikut:



Gambar 4.4 Diagram Distribusi Frekuensi Variabel Kontrol Diri

Data pada diagram di atas mempunyai interpretasi yakni variabel kontrol diri mempunyai tingkat kecenderungan yang sedang dengan nilai sebesar 37%.

#### c) Deskripsi Data Variabel Perilaku Pembelian Impulsif

Perilaku pembelian impulsif merupakan variabel dependen satu-satunya dalam penelitian ini dan pengukurannya memakai kuesioner.

Total dari butir instrumen yang dipakai setelah dilakukan uji validitas dan reliabilitas yaitu sebanyak 15 butir pernyataan. Setelah data penelitian terkumpul dan dilakukan pengolahan, diketahui bahwa nilai tertinggi dari keseluruhan total skor yang didapat adalah 54 dan nilai terendahnya senilai 15. Adapun *mean* (nilai rata-rata) variabel ini adalah 33,3 dan nilai *median* (nilai tengah) diketahui sebesar 33. Selanjutnya, *modus* (nilai yang paling sering muncul) yang didapatkan yaitu sebesar 35 dan nilai standar deviasinya adalah sebesar 6,35.

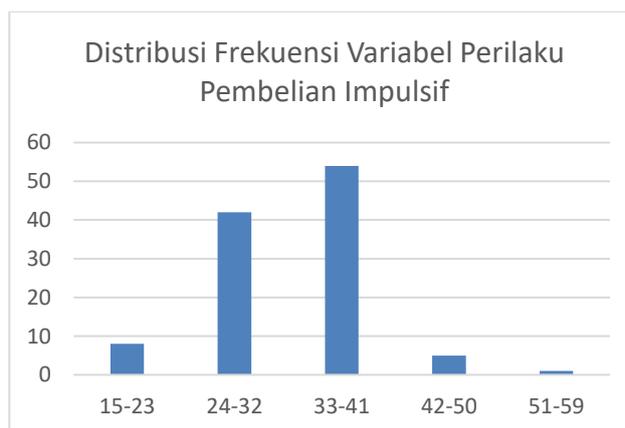
Tahap berikutnya adalah perhitungan distribusi frekuensi yang membutuhkan nilai rentang data, jumlah kelas interval, dan panjang interval kelas. Berdasarkan perhitungan yang sudah dilakukan peneliti, diketahui bahwa nilai rentang kelas sebesar 39, jumlah kelas interval sebesar 5, dan panjang interval kelas sebesar 7,8 yang dibulatkan menjadi 8 sebagai syarat terakhir dari pembuatan tabel distribusi frekuensi (berasal dari  $39/5=7,8$ ). Berikut ditampilkan uraian lengkap tabel distribusi frekuensi variabel perilaku pembelian impulsif:

Tabel 4.5 Distribusi Frekuensi Variabel Perilaku Pembelian Impulsif

No.	Interval	Frekuensi	Persentase	Keterangan
1.	15-23	8	7%	Sangat Rendah
2.	24-32	42	38%	Rendah
3.	33-41	54	49%	Sedang
4.	42-50	5	5%	Tinggi
5.	51-59	1	1%	Sangat Tinggi
	<b>Jumlah</b>	<b>110</b>	<b>100%</b>	

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Interpretasi dari data yang ada pada tabel di atas yakni dapat diketahui bahwa pada kelas ke-3 yaitu interval 33-41 merupakan kelas dengan frekuensi terbanyak dengan 54 orang (persentase 49%) dari total keseluruhan 110 responden.



Gambar 4.6 Diagram Distribusi Frekuensi Variabel Perilaku Pembelian Impulsif Interpretasi yang dapat diambil dari diagram di atas yaitu, bahwa variabel perilaku pembelian impulsif mempunyai kecenderungan yang sedang. Kecenderungan ini bernilai 49 % yaitu sebanyak 54 mahasiswa.

## 2. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dan reliabilitas pada suatu penelitian bisa dilaksanakan melalui berbagai teknik atau cara. Penelitian ini menggunakan tiga jenis atau tahapan validitas, yakni validitas isi, validitas konstruk, dan validitas eksternal. Pada dasarnya, validitas isi dan konstruk dilakukan terhadap ahli yang sesuai dengan bidangnya.<sup>135</sup> Perbedaan dari keduanya yaitu validitas isi fokus terhadap seberapa jauh adanya butir instrumen dapat mengukur

<sup>135</sup> Febrinawati Yusup, "Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Kuantitatif," *Jurnal Tarbiyah : Jurnal Ilmiah Kependidikan* 7, no. 1 (24 Juli 2018): 18, <https://doi.org/10.18592/tarbiyah.v7i1.2100>.

terhadap sesuatu yang ingin diukur, sedangkan validitas konstruk lebih fokus kepada konstruksinya atau kaidah (ketentuan) penulisan butir instrumen yang tepat sehingga instrumen tidak menimbulkan multitafsir maupun ambigu. Peneliti melakukan uji validitas isi dan konstruk kepada Ibu Azharotunnafi, M. Pd, selaku ahli dalam memberikan penilaian terhadap instrument materi Literasi Ekonomi. Setelah uji validitas isi dan konstruk tersebut selesai, maka dilakukan uji validitas eksternal.

Pengujian selanjutnya yaitu pengujian validitas eksternal yakni instrumen yang telah lolos secara isi dan konstruk kemudian akan langsung diujikan kepada responden lain yang mempunyai karakteristik serupa dengan subjek penelitian. Dalam hal ini, peneliti melakukan pengujian validitas eksternal dengan teknik *one-shoot* atau pengukuran sekali saja terhadap mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2019 yang totalnya terdapat 104 mahasiswa. Berdasarkan jumlah keseluruhan tersebut, terdapat 56 responden yang menjadi subjek dalam pengujian ini. Sugiyono menyebutkan bahwa jumlah sampel yang dipakai dalam pengujian validitas konstruk setidaknya berjumlah 30 orang atau lebih.<sup>136</sup> Oleh karena itu, sampel yang dipakai peneliti dalam pengujian ini sudah memenuhi kriteria yang ditentukan.

---

<sup>136</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*, Cetakan Ke-27 (Bandung: Alfabeta, 2018), 125.

Setelah data dari responden uji coba terkumpul, selanjutnya dilakukan perhitungan uji validitas memakai rumus korelasi *product moment* dari Karl Pearson melalui aplikasi IBM SPSS *Statistics 25*:

a) Uji Validitas

Pengujian validitas korelasi *product moment* digunakan untuk mengetahui valid tidaknya sebuah instrumen penelitian yakni dengan cara membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dengan nilai  $r_{tabel}$  yang bisa dilihat pada tabel r atau koefisien korelasi sederhana  $df = (n-2)$ . Diketahui bahwa subjek uji coba berjumlah 56 sehingga  $df = (56-2) = 54$ , kemudian dilihat pada tabel tingkat signifikansi 5% (0,05) pada bagian uji dua arah, akhirnya didapatkan angka  $r_{tabel}$  senilai 0,263. Pedoman penentuan keputusan mengenai valid tidaknya sebuah butir instrumen adalah sebagai berikut:

- Jika nilai dari  $r_{hitung} >$  nilai  $r_{tabel}$  (lebih besar), maka butir instrumen bisa dikatakan valid
- Jika nilai dari  $r_{hitung} <$  nilai  $r_{tabel}$  (lebih kecil), maka butir instrumen bisa dikatakan tidak valid

Berikut merupakan tabel hasil pengujian validitas dari setiap variabel penelitian ini:

Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Literasi Ekonomi ( $X_1$ )

Butir Pernyataan	r hitung	r tabel df = (n-2)	Keterangan
X1_1	0,212	0,263	Tidak Valid
X1_2	0,425	0,263	Valid
X1_3	0,400	0,263	Valid

X1_4	0,189	0,263	Tidak Valid
X1_5	0,441	0,263	Valid
X1_6	0,141	0,263	Tidak Valid
X1_7	0,490	0,263	Valid
X1_8	0,305	0,263	Valid
X1_9	0,475	0,263	Valid
X1_10	0,346	0,263	Valid
X1_11	0,525	0,263	Valid
X1_12	0,135	0,263	Tidak Valid
X1_13	0,515	0,263	Valid
X1_14	0,345	0,263	Valid
X1_15	0,637	0,263	Valid
X1_16	0,143	0,263	Tidak Valid
X1_17	0,471	0,263	Valid
X1_18	0,157	0,263	Tidak Valid
X1_19	0,676	0,263	Valid
X1_20	0,313	0,263	Valid
X1_21	0,407	0,263	Valid
X1_22	0,469	0,263	Valid
X1_23	0,653	0,263	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Pada mulanya instrumen variabel literasi ekonomi dikembangkan hingga menjadi 23 total butir pernyataan. Setelah dilakukannya uji validitas, ditemukan sebanyak 6 butir instrumen yang dinyatakan tidak valid karena nilai  $r_{tabel}$  kurang dari 0,263. Adapun sisanya merupakan butir instrumen yang valid yaitu berjumlah 17 butir soal tes. Jumlah tersebut sudah cukup mewakili setiap indikator dari variabel literasi ekonomi yang kemudian akan diajukan untuk

mengukur tingkat literasi ekonomi pada sampel penelitian. Selanjutnya merupakan hasil uji validitas pada variabel independen kedua yaitu kontrol diri:

Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Kontrol Diri ( $X_2$ )

Butir Pernyataan	r hitung	r tabel df = (n-2)	Keterangan
X2_1	0,375	0,263	Valid
X2_2	0,538	0,263	Valid
X2_3	0,238	0,263	Tidak Valid
X2_4	0,401	0,263	Valid
X2_5	0,542	0,263	Valid
X2_6	-0,062	0,263	Tidak Valid
X2_7	0,334	0,263	Valid
X2_8	0,593	0,263	Valid
X2_9	0,238	0,263	Tidak Valid
X2_10	0,234	0,263	Tidak Valid
X2_11	0,401	0,263	Valid
X2_12	0,348	0,263	Valid
X2_13	0,354	0,263	Valid
X2_14	0,441	0,263	Valid
X2_15	0,422	0,263	Valid
X2_16	0,504	0,263	Valid
X2_17	0,435	0,263	Valid
X2_18	0,350	0,263	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Butir instrumen variabel kontrol diri berjumlah total 18 butir. Kemudian instrumen ini diuji validitasnya dan menghasilkan 4 butir instrumen tidak valid karena nilai  $r_{\text{tabel}}$  kurang dari 0,263 dan 14 butir instrumen valid dengan nilai  $r_{\text{tabel}}$  yang lebih dari 0,263. Sisa

instrumen yang valid tersebut selanjutnya akan diujikan kepada subjek penelitian dan cukup mewakili dalam mengukur seberapa jauh kontrol diri yang dimiliki oleh subjek penelitian. Adapun hasil uji validitas variabel perilaku pembelian impulsif diuraikan pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

Butir Pernyataan	r hitung	r tabel df = (n-2)	Keterangan
Y1	0,642	0,263	Valid
Y2	0,414	0,263	Valid
Y3	0,539	0,263	Valid
Y4	0,611	0,263	Valid
Y5	0,683	0,263	Valid
Y6	0,432	0,263	Valid
Y7	0,449	0,263	Valid
Y8	0,431	0,263	Valid
Y9	0,559	0,263	Valid
Y10	0,062	0,263	Tidak Valid
Y11	0,522	0,263	Valid
Y12	0,549	0,263	Valid
Y13	0,525	0,263	Valid
Y14	0,672	0,263	Valid
Y15	0,477	0,263	Valid
Y16	0,466	0,263	Valid

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Variabel perilaku pembelian impulsif berjumlah total 16 instrumen dan menyisakan 15 instrumen valid setelah dilakukannya uji validitas, sehingga hanya terdapat 1 instrumen yang gugur uji validitas karena nilai  $r_{\text{tabel}}$  nya lebih kecil dari 0,26. Sisa instrumen valid tersebut bisa langsung diajukan untuk mengukur perilaku pembelian impulsif pada

mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2018 selaku subjek penelitian.

b) Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas instrumen digunakan untuk mengetahui keajekan masing-masing butir instrumen. Pengujian reliabilitas dari setiap variabel tersebut menggunakan rumus *Cronbach Alpha* melalui aplikasi IBM SPSS *Statistics 25* dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

- Jika nilai *Cronbach Alpha* > nilai  $r_{tabel}$  maka kuesioner bisa dikatakan reliabel
- Jika nilai *Cronbach Alpha* < nilai  $r_{tabel}$  maka kuesioner bisa dikatakan tidak reliabel

Adapun nilai  $r_{tabel}$  sebagai acuan dalam uji ini yaitu sebesar 0,263 sebagaimana uji validitas sebelumnya. Sedangkan nilai *Cronbach Alpha* dihasilkan dari aplikasi IBM SPSS *Statistics 25* dan menunjukkan angka sebagai berikut:

Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

No.	Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
1.	Literasi Ekonomi	0,723	Reliabilitas Tinggi
2.	Kontrol Diri	0,595	Reliabilitas Sedang Mendekati Tinggi
3.	Perilaku Pembelian Impulsif	0,808	Reliabilitas Tinggi

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel tersebut, nilai *Cronbach Alpha* dari masing-masing variabel lebih besar dari nilai  $r_{\text{tabel}}$  yang nilainya 0,263. Nilai di atas selain variabel kontrol diri juga lebih besar dari 0,600 sebagai nilai standar lain dalam perbandingan *Cronbach Alpha*. Sementara itu, nilai dari variabel kontrol diri sangat mendekati 0,600 sehingga bisa diinterpretasikan bahwa reliabilitas pada variabel kontrol diri bernilai sedang dan mendekati tinggi.

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a) Uji Normalitas

Pengujian normalitas mempunyai tujuan untuk mengetahui apakah data yang dihasilkan memiliki distribusi yang normal atau tidak. Pengujian dilakukan dengan metode *Kolmogorov-Smirnov* pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25* dengan dasar pengambilan keputusan bahwa bisa dikatakan normal jika nilai Sig. > 0,05. Pengujian ini memperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.10 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		110
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	5.29396725
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.072
	Negative	-.050
Test Statistic		.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Interpretasi yang dapat diambil dari tabel di atas bahwa nilai signifikansi pada kolom *Asymp. Sig. (2-Tailed)* sebesar 0,200 dimana nilai tersebut lebih besar dari standar angka taraf signifikansi  $\alpha = 0,05$ . Berdasarkan hal ini, maka bisa diambil keputusan bahwa data yang terdapat pada penelitian ini berdistribusi normal sehingga lolos uji normalitas.

b) Uji Linearitas

Pengujian linearitas pada dasarnya memiliki tujuan untuk mengetahui apakah antara masing-masing variabel independen dan variabel dependen mempunyai hubungan yang tergolong linear atau tidak. Pedoman keputusannya yakni jika nilai *Deviation from Linearity Sig.*  $> 0,05$  maka variabel mempunyai hubungan yang linear. Pengujian ini dilakukan pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25* dan menghasilkan data sebagai berikut:

Tabel 4.11 Hasil Uji Linearitas  $X_1$  terhadap Y

		ANOVA Table					
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Pembelian Impulsif * Literasi Ekonomi	Between Groups	(Combined)	1001.034	15	66.736	1.844	.039
		Linearity	548.186	1	548.186	15.147	.000
		Deviation from Linearity	452.848	14	32.346	.894	.568
	Within Groups		3402.066	94	36.192		
	Total		4403.100	109			

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Pada kolom nilai *Deviation from Linearity* di atas terdapat angka Sig. senilai 0,568 yang mana nilai tersebut lebih besar dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa variabel literasi ekonomi ( $X_1$ ) dan variabel perilaku pembelian impulsif (Y) mempunyai hubungan yang linear. Adapun

hubungan variabel independen kedua yaitu kontrol diri digambarkan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.12 Hasil Uji Linearitas  $X_2$  terhadap Y

		ANOVA Table					
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
Perilaku Pembelian Impulsif * Kontrol Diri	Between Groups	1380.258	20	69.013	2.032	.013	
	Linearity	975.868	1	975.868	28.732	.000	
	Deviation from Linearity	404.390	19	21.284	.627	.876	
	Within Groups	3022.842	89	33.965			
	Total	4403.100	109				

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Informasi yang dihasilkan dari tabel di atas yakni hubungan antara variabel kontrol diri ( $X_2$ ) dengan variabel perilaku pembelian impulsif (Y) adalah linear. Hal ini karena nilai *Deviation from Linearity* Sig. senilai 0,876 (lebih besar dari Sig. 0,05). Dapat disimpulkan bahwa masing-masing dari variabel independen baik literasi ekonomi dan kontrol diri, keduanya mempunyai hubungan yang linear dengan variabel perilaku pembelian impulsif. Jadi, penelitian ini bisa dikatakan lolos dalam uji linearitas.

#### c) Uji Multikolinearitas

Suatu penelitian bisa dikatakan baik jika bebas dari gejala multikolinearitas. Cara mengetahuinya yaitu dengan melakukan uji multikolinearitas dengan dasar pengambilan keputusan nilai *Tolerance* > 0,10 atau nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) < 10,00, yang artinya tidak terjadi gejala multikolinearitas. Berikut merupakan hasil uji multikolinearitas pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25*:

Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Coefficients <sup>a</sup>					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	64.601	4.835		13.362	.000		
	Literasi Ekonomi (X1)	-.580	.161	-.294	-3.612	.000	.981	1.019
	Kontrol Diri (X2)	-.584	.110	-.430	-5.294	.000	.981	1.019

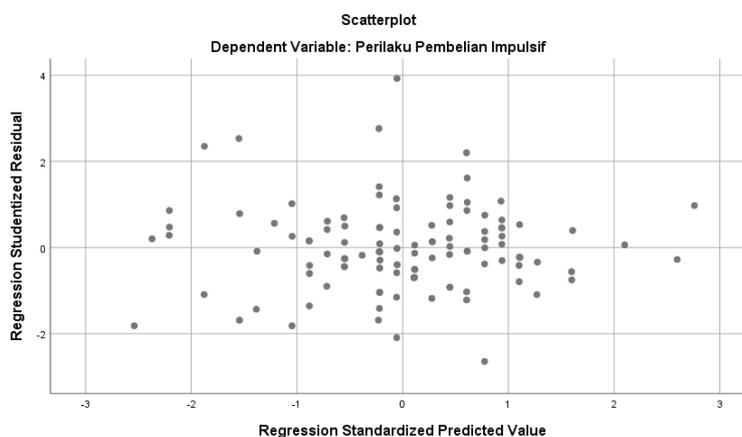
a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Interpretasi dari tabel di atas yaitu diketahui nilai *Tolerance* sebesar 0,981 dan nilai *VIF* sebesar 1,019 dimana  $0,981 > 0,10$  dan  $1,019 < 10,0$ . Informasi tersebut memiliki pengertian adanya penelitian ini lolos pengujian multikolinearitas dengan tidak adanya gejala multikolinearitas sebagai salah satu tolak ukur baik tidaknya suatu penelitian.

#### d) Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas mempunyai tujuan apakah dalam model regresi terdapat kesamaan atau ketidaksamaan varians antara satu dengan yang lainnya. Pengujian ini memakai metode *Scatterplots* dan berikut tampilan grafik yang dihasilkan pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25*:



Gambar 4.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Melalui grafik tersebut, bisa dilihat adanya pola titik-titik yang penyebarannya tidak teratur (acak). Titik-titik tersebut tidak berkumpul hanya di atas maupun di bawah saja dan bentuk penyebarannya juga tidak berpola dan tidak bergelombang. Ciri-ciri tersebut menunjukkan bahwa data yang didapatkan bebas dari gejala heteroskedastisitas.

e) Uji Autokorelasi

Suatu penelitian yang baik harus terbebas dari gejala autokorelasi. Pengujian autokorelasi *Durbin Watson* pada aplikasi IBM SPSS *Statistics 25* memiliki pedoman keputusan  $du < d$  (nilai *Durbin Watson*)  $< 4-du$ . Oleh karena itu dalam membuat keputusan, perlu diketahui nilai  $du$  terlebih dahulu. Nilai  $du$  bisa dilihat pada tabel *Durbin Watson* dengan signifikansi 5% pada rumus  $du = (k;n)$  dengan jumlah variabel independen 2 ( $k=2$ ) dan jumlah sampel 110 ( $n = 110$ ), maka diperoleh nilai  $du (2;110)$  sebesar 1,726 dan  $4-du (4 - 1,726)$  sebesar 2,274. Nilai *Durbin Watson* bisa dilihat pada tabel uji autokorelasi di bawah ini:

Tabel 4.14 Hasil Uji Autokorelasi

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.553 <sup>a</sup>	.306	.293	5.343	1.791

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri, Literasi Ekonomi

b. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Dapat diketahui dari tabel tersebut bahwa nilai *Durbin Watson* sebesar 1,791. Kemudian dilakukan perbandingan dengan nilai  $du$  dan

nilai 4-du, yakni  $1,726 < \mathbf{1,791} < 2,274$ . Dengan demikian, kesimpulan yang dapat diambil yakni bahwa tidak terdapat gejala autokorelasi dalam penelitian ini.

#### 4. Uji Hipotesis

##### a) Uji t

Uji t (parsial) bertujuan mencari pengaruh dari masing-masing variabel independen yaitu literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap variabel dependen berupa perilaku pembelian impulsif. Adapun pedoman keputusan hipotesis dalam uji t yaitu jika nilai Sig.  $< 0,05$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, kemudian jika nilai Sig.  $> 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima. Selanjutnya, terdapat sifat atau arah pengaruh yang bisa diketahui dari tanda pada nilai  $t_{hitung}$ . Dasar keputusannya yaitu, jika nilai  $t_{hitung}$  bertanda positif (+) maka sifat arah pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yaitu satu arah. Sementara itu, ketika angka  $t_{hitung}$  bertanda negatif (-), maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat sifatnya berlawanan arah.

Dalam pengujian ini, terdapat aspek yang harus diketahui terlebih dahulu yaitu nilai  $t_{tabel}$  dengan rumus nilai  $t_{tabel} (\alpha; n-k)$  dimana  $\alpha$  merupakan taraf signifikansi,  $n$  = jumlah sampel penelitian, dan  $k$  = jumlah variabel bebas dan terikat. Taraf signifikansi yang dipakai yaitu 0,05 (5%), sementara itu  $n-k = 110-3 = 107$ . Dengan demikian, nilai  $t_{tabel}$  bisa dilihat pada (0,05;107) dan didapatkan angka  $t_{tabel}$  senilai 1,662. Berikut merupakan tabel hasil uji t (parsial):

Tabel 4.15 Hasil Uji t (Parsial)

		Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	64.601	4.835		13.362	.000
	Literasi Ekonomi (X1)	-.580	.161	-.294	-3.612	.000
	Kontrol Diri (X2)	-.584	.110	-.430	-5.294	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Berikut uraian lengkap hasil interpretasi uji t penelitian ini:

#### 1) Pengaruh Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Pembelian Impulsif

Berikut merupakan hipotesis pada variabel literasi ekonomi:

- $H_a$  (hipotesis alternatif): Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- $H_0$  (hipotesis nihil): Tidak terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Berdasarkan tabel hasil uji t di atas, dapat diketahui bahwa nilai  $t_{hitung}$  variabel literasi ekonomi sebesar -3,612 dan nilai Sig. sebesar 0,00. Karena nilai Sig.  $0,00 < 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Selain itu, nilai  $t_{hitung}$  bertanda negatif yang artinya berlawanan arah. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa “Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi terhadap

perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”. Selain itu, nilai  $t_{hitung}$  di atas bertanda negatif yang artinya arah pengaruh tersebut bersifat berlawanan arah, maksudnya jika literasi ekonomi seseorang mengalami peningkatan maka perilaku pembelian impulsifnya akan mengalami penurunan, dan juga sebaliknya.

## 2) Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif

Berikut merupakan hipotesis dari variabel kontrol diri:

- $H_a$  (hipotesis alternatif): Terdapat pengaruh signifikan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- $H_0$  (hipotesis nihil): Tidak terdapat pengaruh signifikan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Jika melihat tabel hasil uji  $t$  di atas, bisa diketahui nilai  $t_{hitung}$  sebesar -5,924 dan angka Sig. senilai 0,00. Berdasarkan nilai tersebut, maka dapat diambil interpretasi bahwa  $0,00 < 0,05$  yang menandakan  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Karena nilai Sig.  $< 0,05$  dan nilai  $t_{hitung}$  bertanda negatif (-5,924), maka bisa diambil kesimpulan bahwa “Terdapat pengaruh signifikan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada

mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”. Nilai  $t_{hitung}$  di atas bertanda negatif yang menandakan arah pengaruh tersebut bersifat negatif/berlawanan arah. Maksud dari pengaruh yang negatif yaitu berlawanan arah dimana jika kontrol diri seseorang meningkat maka perilaku pembelian impulsifnya menurun, dan juga sebaliknya.

b) Uji F

Uji F (simultan) merupakan pengujian yang bertujuan untuk mencari tahu pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan (bersama-sama). Rumusan hipotesis uji F penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- $H_a$  (hipotesis alternatif): Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- $H_0$  (hipotesis nihil): Tidak terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pengambilan keputusan hipotesis dalam pengujian ini yaitu, jika nilai Sig.  $< 0,05$  atau  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Kemudian jika nilai Sig.  $> 0,05$  atau  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima. Berdasarkan pedoman tersebut, maka harus diketahui

terlebih dahulu nilai dari  $F_{\text{tabel}}$ . Rumus menentukan  $F_{\text{tabel}}$  yaitu  $(k-1;n-k)$  dimana  $k$  = jumlah variabel bebas & terikat, dan  $n$  = jumlah sampel penelitian, sehingga bisa ditarik angka penentuan  $F_{\text{tabel}} = 3-1;110-3 = 2;107$ . Angka tersebut kemudian dilihat pada distribusi nilai F tabel pada taraf signifikansi 5% (0,05) sehingga diperoleh nilai  $F_{\text{tabel}}$  sebesar 3,08. Berikut merupakan hasil perhitungan nilai Sig. dan  $F_{\text{hitung}}$  melalui aplikasi IBM SPSS *Statistics* 25:

Tabel 4.16 Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1348.256	2	674.128	23.612	.000 <sup>b</sup>
	Residual	3054.844	107	28.550		
	Total	4403.100	109			

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

b. Predictors: (Constant), Kontrol Diri (X2), Literasi Ekonomi (X1)

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Anova tabel di atas merupakan hasil perhitungan uji F dimana bisa didapatkan nilai Sig. sebesar 0,00 dan nilai  $F_{\text{hitung}}$  sebesar 23,612. Jika dilakukan perbandingan, maka nilai Sig.  $0,00 < 0,05$  dan  $23,612 > 3,08$  (nilai Sig.  $< 0,05$ ;  $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ ). Hasil ini menghasilkan keputusan bahwa maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang memiliki arti bahwa “Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang”. Artinya, bahwa kedua variabel independen tersebut berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen.

c) Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi berfungsi untuk mengetahui seberapa besar variabel bebas menerangkan variabel terikat. Berikut hasil perhitungan koefisien determinasi melalui program IBM SPSS *Statistics* 25:

Tabel 4.17 Hasil Uji R Square

<b>Model Summary</b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.553 <sup>a</sup>	.306	.293	5.343

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri (X2), Literasi Ekonomi (X1)

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Diketahui bahwa nilai *R Square* ( $R^2$ ) pada tabel di atas adalah sebesar 0,306 (berasal dari  $0,553 \times 0,553$ ). Angka 0,306 tersebut sama dengan 30,6%, dimana angka ini mempunyai interpretasi bahwa literasi ekonomi dan kontrol diri secara simultan berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif sebesar 30,6%. Sementara itu, sisanya yaitu 69,4% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini, misalnya faktor lingkungan teman sebaya, tingkat ekonomi orang tua, dan lain sebagainya.

d) Sumbangan Efektif (SE%) dan Sumbangan Relatif (SR%)

Perhitungan sumbangan relatif dan sumbangan efektif dalam hal ini bertujuan untuk mengetahui besar persentase pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Dalam melakukan

perhitungan, terdapat beberapa aspek yang harus diketahui terlebih dahulu. Salah satunya yaitu nilai dari koefisien regresi dan korelasi yang dapat diambil dari hasil analisis regresi dan analisis korelasi melalui aplikasi IBM SPSS *Statistics 25* sebagai berikut:

Tabel 4.18 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	64.601	4.835		13.362	.000
	Literasi Ekonomi (X1)	-.580	.161	-.294	-3.612	.000
	Kontrol Diri (X2)	-.584	.110	-.430	-5.294	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel hasil analisis regresi di atas dapat diketahui bahwa nilai koefisien regresi variabel literasi ekonomi sebesar -0,294 dan variabel kontrol diri sebesar -0,430.

Tabel 4.19 Hasil Uji Analisis Korelasi

		Literasi Ekonomi (X1)	Kontrol Diri (X2)	Perilaku Pembelian Impulsif (Y)
Literasi Ekonomi (X1)	Pearson Correlation	1	.138	-.353**
	Sig. (2-tailed)		.152	.000
	N	110	110	110
Kontrol Diri (X2)	Pearson Correlation	.138	1	-.471**
	Sig. (2-tailed)	.152		.000
	N	110	110	110
Perilaku Pembelian Impulsif (Y)	Pearson Correlation	-.353**	-.471**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	110	110	110

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Dapat diketahui adanya nilai koefisien korelasi variabel literasi ekonomi di atas sebesar -0,353 dan untuk variabel kontrol diri sebesar -

0,471. Nilai koefisien regresi dan korelasi tersebut bisa dihipunkan melalui tabel berikut:

Tabel 4.20 Data Perhitungan Sumbangan Efektif dan Sumbangan Relatif

Variabel	Koefisien Regresi (Beta)	Koefisien Korelasi (r)	R Square
X <sub>1</sub>	-0,294	-0,353	0,306
X <sub>2</sub>	-0,430	-0,471	0,306

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Pada tabel di atas, terdapat kolom nilai koefisien regresi yang mana angkanya berasal dari tabel hasil analisis regresi linier berganda. Sedangkan nilai pada kolom *R Square* berasal dari tabel perhitungan koefisien determinasi. Berikut rumus perhitungan untuk mengetahui nilai sumbangan efektif:

$$SE (X)\% = \text{Beta}_x \times r_x \times 100\%$$

$$SE (X)\% = \text{Koefisien Regresi} \times \text{Koefisien Korelasi} \times 100\%$$

1) Sumbangan Efektif X<sub>1</sub> terhadap Y

$$SE (X_1)\% = \text{Beta}_{x1} \times r_{x1} \times 100\%$$

$$SE (X_1)\% = -0,294 \times -0,353 \times 100\%$$

$$SE (X_1)\% = 0,104 = 10,4\%$$

2) Sumbangan Efektif X<sub>2</sub> terhadap Y

$$SE (X_2)\% = SE (X_1)\% = \text{Beta}_{x2} \times r_{x2} \times 100\%$$

$$SE (X_2)\% = -0,430 \times -0,471 \times 100\%$$

$$SE (X_2)\% = 0,202 = 20,2\%$$

3) Sumbangan Efektif Total

$$SE \text{ Total} = SE (X_1)\% + SE (X_2)\%$$

$$SE \text{ Total} = 10,4\% + 20,2\%$$

$$SE \text{ Total} = 30,6\% \text{ (R Square)}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, bisa ditarik kesimpulan adanya total SE adalah senilai 30,6% dimana angka ini sama dengan angka koefisien determinasi analisis regresi. Dari total keseluruhan pengaruh variabel independen sebesar 30,6%, variabel literasi ekonomi memberikan angka sumbangan efektif pengaruh sebesar 10,4 % dan sisanya 20,2% merupakan sumbangan efektif besar pengaruh variabel kontrol diri terhadap variabel perilaku pembelian impulsif. Dengan demikian bisa ditarik kesimpulan adanya variabel kontrol diri mempunyai pengaruh yang lebih besar terhadap variabel perilaku pembelian impulsif daripada variabel literasi ekonomi.

Selanjutnya terdapat perhitungan sumbangan relatif untuk setiap variabel dengan memakai rumus sebagai berikut:

$$SR (X)\% = SE (X)\% / R^2$$

$$1) SR (X_1)\% = SE(X_1)\% / R^2$$

$$SR (X_1)\% = 10,4\% / 30,6\%$$

$$SR (X_1)\% = 34\%$$

$$2) SR (X_2)\% = SE(X_2)\% / R^2$$

$$SR (X_2)\% = 20,2\% / 30,6\%$$

$$SR (X_2)\% = 66\%$$

Interpretasi yang dapat diambil dari perhitungan sumbangan relatif di atas adalah diketahui bahwa variabel literasi ekonomi

memberikan sumbangan relatif (pengaruh) terhadap variabel perilaku pembelian impulsif sebesar 34%. Adapun variabel kontrol diri memberikan sumbangan relatif sebesar 66% terhadap variabel perilaku pembelian impulsif. Sedangkan total dari keseluruhan nilai sumbangan relatif tersebut adalah  $34\% + 66\% = 100\%$  atau sama dengan 1.

e) Analisis Regresi Linear Berganda

Uji analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini dilakukan melalui program IBM SPSS *Statistics* 25 dan memperoleh hasil sebagaimana tabel 4.18 Berdasarkan angka-angka hasil pengujian pada tabel 4.18 tersebut, diketahui bahwa nilai  $a$  sebesar 64.601, nilai  $b_1$  sebesar -0,580, dan nilai  $b_2$  sebesar -0,584. Oleh karena itu, dapat ditarik sebuah rumus persamaan regresi berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 64.601 - 0,580 X_1 - 0,584 X_2 + e$$

Keterangan:

$Y$  = Variabel terikat (Perilaku Pembelian Impulsif)

$X_1$  = Variabel bebas (Literasi Ekonomi)

$X_2$  = Variabel bebas (Kontrol Diri)

$a$  = Konstanta

$b_1$  dan  $b_2$  = Koefisien regresi (prediktor)

$e$  = Standar *error*

Adapun interpretasi yang dapat diambil dari persamaan tersebut yaitu:

- 1) Nilai konstanta ( $a$ ) senilai 64.601 berarti bahwa jika literasi ekonomi dan kontrol diri bernilai 0, maka perilaku pembelian impulsif akan mengalami peningkatan sebesar 64.601.
- 2) Nilai koefisien variabel literasi ekonomi ( $X_1$ ) senilai -0,580 (nilai negatif) berarti bahwa terdapat pengaruh negatif literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif. Jika literasi ekonomi mengalami kenaikan sebesar 1 (satu), maka perilaku pembelian impulsif akan turun sebesar 0,580.
- 3) Nilai koefisien variabel kontrol diri ( $X_2$ ) senilai -0,584 (negatif) berarti terdapat pengaruh negatif kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif, dimana jika kontrol diri mengalami kenaikan sebesar 1 poin maka perilaku pembelian impulsif akan menurun sebesar 0,584.
- 4) Maksud dari “e” pada persamaan regresi di atas yaitu faktor-faktor yang memengaruhi perilaku pembelian impulsif selain literasi ekonomi dan kontrol diri (di luar penelitian ini).

## BAB V

### PEMBAHASAN

#### A. Pengaruh Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Mahasiswa

Penelitian ini telah melakukan uji t (parsial) dan mendapatkan hasil bahwa terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* yang terjadi pada mahasiswa ( $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak). Pengaruh (hipotesis) tersebut mempunyai arah yang negatif, dimana jika literasi ekonomi mengalami peningkatan maka perilaku pembelian impulsif otomatis turun. Begitu pula sebaliknya, yaitu ketika literasi ekonomi semakin turun maka perilaku pembelian impulsif mereka akan semakin tinggi.

Uraian hasil penelitian yang telah disebutkan di atas, selaras dengan penelitian milik Ervin Damas Sulthoni dengan subjek penelitian pemuda Medayu Suruh Salatiga yang mendapatkan hasil bahwa literasi ekonomi mempunyai pengaruh signifikan terhadap perilaku pembelian impulsif pada *online shop*.<sup>137</sup> Penelitian lain yang dilakukan oleh Ahmad Bachtiar Firdaus dengan subjek penelitian mahasiswa juga menunjukkan hasil yang serupa bahwa adanya literasi ekonomi berpengaruh terhadap perilaku konsumtif mahasiswa (induk perilaku pembelian impulsif).<sup>138</sup> Indah Pratiwi dalam artikelnya juga menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan literasi

---

<sup>137</sup> Sulthoni, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Kalangan Pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga," 8.

<sup>138</sup> Firdaus, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang," 74.

ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif produk *fashion* mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha.<sup>139</sup>

Hasil penelitian milik Ainur Rosidah dan Albrian Fiky Prakoso mendapatkan hasil yang berbeda dimana literasi ekonomi tidak mempunyai pengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif. Artinya bahwa mahasiswa tidak memiliki perbedaan dalam perilaku pembelian impulsif meskipun mereka mempunyai tingkat literasi ekonomi yang beragam.<sup>140</sup> Hasil tersebut juga selaras dengan penelitian milik Noni Rozaini dan Bismi Aditya Ginting yang menyatakan bahwa literasi ekonomi tidak berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif untuk produk *fashion* pada mahasiswa. Oleh karena itu, ketika mahasiswa berada dalam situasi pembelian impulsif maka ia tidak memiliki waktu untuk memikirkan konsep ekonomi yang ia miliki. Hal ini juga berarti bahwa tinggi rendahnya tingkat literasi ekonomi mahasiswa tidak berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif.<sup>141</sup> Hasil-hasil penelitian yang berbeda tersebut menandakan bahwa masih terdapat gap (inkonsistensi) dalam hasil penelitian, sehingga masih perlu adanya penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif.

Jappeli dalam teorinya mengungkapkan bahwa literasi ekonomi mempunyai peran dan posisi yang cukup penting dalam membuat keputusan

---

<sup>139</sup> Pratiwi, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha," 12 Juni 2017, 106.

<sup>140</sup> Rosidah dan Prakoso, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya," 284.

<sup>141</sup> Rozaini dan Ginting, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion," 6.

ekonomi rumah tangga khususnya rumah tangga konsumen, dalam hal ini yaitu mahasiswa. Literasi ekonomi juga menjadi salah satu tolak ukur kecerdasan konsumen yang mana hal ini sangat ditentukan oleh aspek pendidikan.<sup>142</sup> Pernyataan tersebut didukung oleh pendapat Efendi yang juga menyebutkan bahwa literasi ekonomi yang ada dalam diri seseorang dapat mengarahkan manusia agar menjadi bijak dalam penggunaan sumber daya ekonomi mereka.<sup>143</sup> Oleh karena itu, kemampuan seseorang dalam mengolah pengetahuan ekonomi yang mereka miliki dapat membantu mereka agar lebih berhati-hati ketika menentukan sebuah keputusan ekonomi.

Rook menyatakan dalam teorinya bahwa perilaku pembelian impulsif mempunyai karakteristik tertentu, salah satunya adalah spontanitas dan ketidakpedulian terhadap suatu akibat.<sup>144</sup> Namun, data statistik penelitian ini menyebutkan adanya literasi ekonomi dan perilaku pembelian impulsif mahasiswa cenderung sedang yang berarti bahwa mahasiswa cenderung mempunyai waktu untuk memikirkan biaya dan manfaat, serta prioritas dalam membuat keputusan ekonomi ketika berbelanja di *marketplace* dengan tingkat pembelian impulsif yang tidak tergolong tinggi. Meskipun pada semester 4 mahasiswa sudah dihadapkan pada masa pandemi yang memaksa mereka untuk melakukan pembelajaran *online*, mahasiswa terbilang cukup mampu

---

<sup>142</sup> Risnawati, Mintarti, dan Wardoyo, "Pengaruh Pendidikan Ekonomi Keluarga, Gaya Hidup, Modernitas Individu, dan Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Konsumtif Siswa," 434.

<sup>143</sup> Rosidah dan Prakoso, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya," 284.

<sup>144</sup> Dennis W. Rook, "The Buying Impulse," *The Journal of Consumer Research*, Oxford University Press 14 14, no. 2 (1987): 193.

menganalisis konsep ekonomi yang telah mereka pelajari selama ini di bangku perkuliahan.

Bisa disimpulkan dari berbagai analisis di atas, bahwa hasil penelitian ini membuktikan teori yang salah satunya disebutkan oleh Sina bahwa literasi ekonomi yang ada dalam diri seseorang mempunyai peran dalam memberi pemahaman dan membuat keputusan ekonomi yang bijak.<sup>145</sup> Literasi dan konsep ekonomi tersebut sudah terkemas lengkap dalam enam mata kuliah ekonomi yang sudah dilaksanakan oleh mahasiswa. Oleh karena itu, literasi ekonomi tersebut memengaruhi seseorang khususnya mahasiswa dengan arah pengaruh negatif dalam melakukan aktivitas pembelian, termasuk juga perilaku pembelian impulsif.

#### **B. Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Mahasiswa**

Berdasarkan hasil uji t, nilai yang didapatkan memberikan keputusan  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak yakni terdapat pengaruh signifikan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa dengan arah pengaruh yang negatif. Jadi, tinggi rendahnya kontrol diri mahasiswa berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif yang ia lakukan dengan pengaruh yang berlawanan arah atau negatif. Arah negatif ini menandakan bahwa jika tingkat kontrol diri yang ada pada mahasiswa tinggi maka tingkat kecenderungan perilaku pembelian impulsif mereka akan mengalami penurunan, dan juga sebaliknya.

---

<sup>145</sup> Sina, "Analisis Literasi Ekonomi," 2012, 135.

Hasil di atas sesuai dengan hasil penelitian Nuraeni yang memperoleh keputusan bahwa kontrol diri mempunyai pengaruh signifikan serta negatif terhadap perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.<sup>146</sup> Penelitian lain oleh Nilam Pangkaca & Asri Rejeki menghasilkan data yang serupa yakni disebutkan bahwa adanya kontrol diri berpengaruh signifikan negatif terhadap perilaku pembelian impulsif pada karyawan *Department Store*.<sup>147</sup> Winia Lestari dalam penelitiannya juga mendapatkan hasil dimana kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif produk *fashion* pada wanita.<sup>148</sup> Hasil-hasil penelitian tersebut membuktikan teori Chaplin yang mengatakan bahwa kontrol diri merupakan sebuah kemampuan seseorang dalam membimbing arah perilakunya (tingkah laku) serta menekan dorongan (impuls-impuls) dari dalam dirinya.<sup>149</sup> Sebagaimana pengertian dari kontrol diri sendiri menurut Rodin yaitu kondisi ketika seseorang mampu membuat keputusan yang tepat dalam rangka mendapatkan konsekuensi yang ia harapkan dan terhindar dari hal yang tidak diharapkan. Maka dalam kasus perilaku pembelian impulsif, sebelum membeli barang di *marketplace* mahasiswa cukup mampu untuk berpikir

---

<sup>146</sup> Nuraeni, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (Skripsi)," 112.

<sup>147</sup> Pangkaca dan Rejeki, "Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Belanja Online pada Karyawan Department Store," 1183.

<sup>148</sup> Lestari, "Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion pada Wanita (Skripsi)," 2020, 62.

<sup>149</sup> Indah Pratiwi, "Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha," *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 1 (12 Juni 2017): 105, <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i1.19994>.

mengenai tindakan serta dampak yang akan ditimbulkan dari tindakan tersebut.<sup>150</sup>

Jika dilihat dari data statistik usia responden, didapatkan bahwa usia mahasiswa tergolong beranekaragam sehingga tingkat kontrol diri mereka juga beranekaragam. Hal ini selaras dengan pendapat Ghufron bahwa usia seseorang memengaruhi kontrol diri yang ada di dalam dirinya sehingga kontrol diri masing-masing individu tentu tidak sama tingkatnya. Hal ini terjadi karena banyak faktor yang memengaruhi tingkat kontrol diri, misalnya faktor internal seperti usia maupun faktor eksternal misalnya keluarga atau lingkungan.<sup>151</sup>

Pada dasarnya, banyak teori yang menjelaskan mengenai klasifikasi usia seseorang misalnya teori menurut Hurlock (Ahli Psikologi), Kementerian Kesehatan RI, WHO (*World Health Organization*), dan lain sebagainya. WHO membuat klasifikasi usia pada rentang 18-65 sebagai masa pemuda, sedangkan Kementerian Kesehatan RI menggolongkan usia 17-25 sebagai masa dewasa awal. Kemudian Hurlock sebagai pakar psikologi perkembangan menyebutkan bahwa awal masa dewasa berada pada rentang usia 18-24 tahun.<sup>152</sup> Berdasarkan teori klasifikasi tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa mahasiswa tergolong usia masa dewasa awal dengan usia 22 tahun sebagai usia terbanyak di antara yang lainnya.

---

<sup>150</sup> Herlina Siwi Widiana, Sofia Retnowati, dan Rahmat Hidayat, "Kontrol Diri dan Kecenderungan Kecanduan Internet," *Humanitas : Indonesian Psychological Journal* 1, no. 1 (2004): 9.

<sup>151</sup> Marsela dan Supriatna, "Kontrol Diri : Definisi dan Faktor," 67.

<sup>152</sup> Lukman Nul Hakim, "Urgensi Revisi Undang-Undang tentang Kesejahteraan Lanjut Usia," *Aspirasi: Jurnal Masalah-masalah Sosial* 11, no. 1 (30 Juni 2020): 48, <https://doi.org/10.46807/aspirasi.v11i1.1589>.

Masa dewasa awal adalah masa peralihan atau transisi dari masa remaja yang cenderung hura-hura menuju masa dewasa yang menuntut rasa tanggung jawab. Peran dan tanggung jawab mereka tentu bertambah dan mereka belajar melepaskan secara perlahan dari bergantung kepada orang lain khususnya orang tua, yang mana hal ini berlaku dalam aspek sosiologis, ekonomis, maupun psikologis.<sup>153</sup> Seiring dengan bertambahnya usia seseorang, semakin bertambah pula pengalaman yang dialaminya. Seseorang akan belajar merespons kekecewaan ataupun kegagalan, serta belajar agar terbiasa mengendalikannya, sehingga seiring berjalannya waktu kontrol tersebut akan muncul dalam diri mereka dan mereka mampu mengendalikan segala macam bentuk dorongan yang ada dalam dirinya, termasuk juga dorongan untuk melakukan kegiatan pembelian dengan spontan (perilaku pembelian impulsif). Berdasarkan uraian tersebut, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa adanya kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif mahasiswa.

### **C. Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Mahasiswa**

Berdasarkan hasil uji F secara simultan, penelitian ini menghasilkan keputusan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, artinya bahwa terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif yang terjadi pada mahasiswa. Hal ini dapat diartikan bahwa jika literasi ekonomi dan kontrol diri mahasiswa tergolong rendah, maka tingkat

---

<sup>153</sup> Alifia Fernanda Putri, "Pentingnya Orang Dewasa Awal Menyelesaikan Tugas Perkembangannya," *SCHOULID: Indonesian Journal of School Counseling* 3, no. 2 (21 Juni 2018): 36, <https://doi.org/10.23916/08430011>.

perilaku pembelian impulsif mereka akan semakin tinggi. Sebaliknya yaitu ketika literasi ekonomi dan kontrol diri mahasiswa semakin tinggi, maka hal ini dapat menekan atau menurunkan tingkat perilaku pembelian impulsif.

Hasil penelitian ini didukung oleh hasil penelitian lain yang dilakukan Noni Rozaini dan Bismi Aditya Ginting terhadap mahasiswa Jurusan Pendidikan Bisnis angkatan 2014 UNMED yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh literasi ekonomi dan kontrol diri secara bersama-sama terhadap perilaku pembelian impulsif pada produk *fashion*.<sup>154</sup> Ainur Rosidah dan Albrian Fiky Prakoso dalam penelitiannya juga mengungkapkan bahwa literasi ekonomi dan kontrol diri berpengaruh signifikan secara simultan terhadap perilaku pembelian impulsif pada mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya.<sup>155</sup>

Perilaku pembelian impulsif dapat menimbulkan kecemasan terhadap pelakunya karena rasa keinginan yang ada dalam dirinya untuk membeli produk tertentu, terlebih lagi dengan adanya kemudahan dan tawaran tertentu dari berbagai *marketplace*. Perilaku pembelian impulsif juga terjadi secara alamiah, tanpa memikirkan akibat yang akan terjadi dari pembelian tersebut.<sup>156</sup>

Mahasiswa dengan literasi ekonomi yang cukup signifikan tentu akan

---

<sup>154</sup> Noni Rozaini dan Bismi Aditya Ginting, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion," *NIAGAWAN* 8, no. 1 (28 Maret 2019): 7, <https://doi.org/10.24114/niaga.v8i1.12795>.

<sup>155</sup> Rosidah dan Prakoso, "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya," 283.

<sup>156</sup> Intan Dewanti dan Agung Haryono, "Pengaruh persepsi harga, kontrol diri, dan literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif produk baju pada mahasiswa S1 pendidikan ekonomi Universitas Negeri Malang angkatan 2017," *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Pendidikan* 1, no. 8 (14 Desember 2021): 719, <https://doi.org/10.17977/um066v1i82021p718-734>.

mempertimbangkan biaya dan manfaat dalam membeli suatu barang, sebagaimana materi yang sudah diajarkan dalam mata kuliah yang berhubungan dengan ekonomi. Kontrol diri juga akan berperan dalam menentukan pilihan suatu tindakan seseorang khususnya bagi mereka yang memasuki usia dewasa awal dengan pertimbangan rasionalnya, termasuk mahasiswa yang tergolong usia masa dewasa awal. Kontrol diri dalam diri seseorang juga mampu menekan dirinya untuk tidak melakukan pembelian secara spontan meskipun banyak tawaran produk, diskon, maupun *trend* terbaru. Oleh karena itu, dengan adanya pemahaman yang memadai mengenai konsep ekonomi serta pengendalian (kontrol) yang ada dalam dirinya, maka seseorang dapat menekan dorongan alamiahnya untuk melakukan perilaku pembelian impulsif.

Masa pandemi COVID-19 dan kebiasaan berdiam diri di dalam rumah dengan penggunaan intensitas internet yang tinggi menyebabkan fenomena pembelian barang yang tidak terkontrol. Islam memandang perilaku pembelian impulsif sebagai perilaku yang boros dan berlebihan. Hal ini sudah jelas dilarang dalam ajaran Islam sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Isra' Ayat 27 sebagai berikut:<sup>157</sup>

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

﴿الإسراء : ٢٧﴾

*Artinya: “Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya (QS. Al-Isra’:27)”*

<sup>157</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 284.

Ayat tersebut memberi makna yaitu perilaku boros dan berlebihan merupakan suatu perbuatan yang tercela dalam pandangan Islam. Perilaku pembelian impulsif merupakan suatu bentuk sifat boros atau *mubazir* yang ditemukan di masa kini, khususnya masa pandemi COVID-19. Perilaku pembelian impulsif yang berlangsung secara terus-menerus akan mengarahkan seseorang pada sifat boros. Seseorang dengan perilaku pembelian impulsif dapat mudah membelanjakan harta mereka dengan tanpa menimbang manfaat dan *mudharat*-nya.<sup>158</sup> Islam sebagai agama yang benar tentunya melarang perbuatan boros agar harta yang dimiliki oleh umat manusia dapat tersalurkan dengan baik sesuai kebutuhan dan bukan keinginan, sebagaimana konsep dasar keilmuan ekonomi.

Loudon dan Bitta menyebutkan terdapat beberapa faktor yang memengaruhi perilaku pembelian impulsif dalam diri seseorang, misalnya dari segi produk, pemasaran, maupun segi konsumen. Faktor lainnya bisa berasal dari segi pendidikan yang dimiliki seseorang dan lingkungan yang ia miliki.<sup>159</sup> Penelitian ini mengangkat faktor pendidikan (literasi ekonomi) dan konsumen (kontrol diri) sebagai variabel independen dalam menentukan perilaku pembelian impulsif di *marketplace* yang terjadi pada mahasiswa dan menghasilkan angka *R Square* sebesar sekitar tiga puluh persen. Oleh karena

---

<sup>158</sup> Muhammad Hasan Ali dan Dadan Rusmana, "Konsep Mubazir dalam Al-Qur'an: Studi Tafsir Maudhu'i," *Jurnal Riset Agama* 1, no. 3 (15 Desember 2021): 26, <https://doi.org/10.15575/jra.v1i3.15065>.

<sup>159</sup> Fikrah Wathani, "Perbedaan Kecenderungan Pembelian Impulsif Produk Pakaian Ditinjau dari Peran Gender (Skripsi)," *Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara*, 2009, 15.

itu, faktor-faktor lain yang tidak diambil dalam penelitian ini menyumbang angka persentase sebesar sisanya. Adapun rincian dari faktor lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini sebagaimana pendapat Winia Lestari bisa berupa variabel demografis, variabel lingkungan, pemasangan iklan, dan sumber yang bebas seperti laporan konsumen.<sup>160</sup>

---

<sup>160</sup> Lestari, "Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion pada Wanita (Skripsi)," 2020, 67.

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan data penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh signifikan negatif literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Jika literasi ekonomi mahasiswa meningkat maka perilaku pembelian impulsif akan turun dan begitu juga sebaliknya. Hasil tersebut selaras dengan teori yang disebutkan oleh Sina bahwa pemahaman konsep ekonomi (literasi ekonomi) yang terdapat dalam diri seseorang akan menuntunnya untuk membuat keputusan ekonomi yang bijak serta mempertimbangkan biaya, manfaat, maupun akibat.
2. Terdapat pengaruh signifikan negatif kontrol diri terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Jika kontrol diri seseorang mengalami peningkatan, maka perilaku pembelian impulsifnya akan mengalami penurunan dan juga sebaliknya. Pernyataan tersebut dikuatkan oleh teori yang disebutkan oleh Chaplin bahwa kontrol diri seseorang merupakan kemampuan dirinya untuk mengarahkan segala macam tingkah lakunya dan memberi penekanan terhadap tindakan impulsif yang muncul dari dalam dirinya, termasuk juga perilaku pembelian impulsif.

3. Terdapat pengaruh signifikan literasi ekonomi dan kontrol diri secara simultan terhadap perilaku pembelian impulsif di *marketplace* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Adapun nilai *R Square* diketahui sebesar 30,6% dengan nilai sumbangan efektif variabel literasi ekonomi senilai 10,4% dan variabel kontrol diri senilai 20,2%. Sementara itu, kelebihanannya yaitu senilai 69,4% digambarkan (dijelaskan) oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diangkat dalam tema penelitian ini. Hal ini selaras sebagaimana pendapat Loudon dan Bitta bahwa terdapat beberapa faktor yang memengaruhi perilaku pembelian impulsif, antara lain faktor pendidikan atau intelektual (literasi ekonomi) dan konsumen (kontrol diri).

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dikemukakan oleh peneliti, maka berikut beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan untuk berbagai pihak:

### **1. Bagi Lembaga**

Uraian hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi maupun acuan bagi lembaga pendidikan dalam hal ini Jurusan Pendidikan IPS dan Fakultas Ilmu Tarbiyah & Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang selaku penyelenggara pendidikan agar meningkatkan kualitas pembelajaran keilmuan ekonomi, sehingga ilmu yang didapatkan mahasiswa tidak hanya sebatas pentransferan akan tetapi terdapat implementasi dan penerapan konsep ekonomi di dalamnya, khususnya

ketika mahasiswa melakukan aktivitas ekonominya. Aktivitas pembelajaran diharapkan berlangsung dengan lebih efektif agar mahasiswa dapat menerapkannya sehingga terdapat kebiasaan baik dalam berbelanja yang nantinya dapat menghindarkan mahasiswa dari perilaku pembelian impulsif melalui pola pikir yang penuh pertimbangan manfaat dan akibat.

## 2. Bagi Mahasiswa

Mahasiswa diharapkan lebih mendalami konsep literasi ekonomi dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-harinya khususnya dalam aktivitas ekonominya. Mahasiswa juga diharapkan tidak hanya terpaku terhadap materi yang diajarkan selama perkuliahan (enam mata kuliah ekonomi), akan tetapi dapat mencari dan mengembangkannya sendiri misalnya dengan memanfaatkan *gadget* dengan sumber yang terpercaya, sehingga pemahaman mengenai konsep keilmuan ekonomi bisa lebih meluas dan berkembang, serta dapat membuka pemikiran mahasiswa. Selain itu, hal ini dianjurkan agar penggunaan *gadget* pada mahasiswa dapat memberikan manfaat yang berarti dan tidak hanya digunakan untuk melakukan aktivitas pembelian melalui *marketplace* maupun hal lain yang manfaatnya kurang berarti. Mahasiswa sebaiknya dapat mempertahankan dan meningkatkan kemampuan kontrol diri dalam dirinya supaya tidak terbujuk akibat maupun dampak negatif suatu aktivitas, termasuk aktivitas pembelian. Mahasiswa sebaiknya selektif dan berpikir rasional sebelum memutuskan membeli barang agar tidak terjadi penyesalan di kemudian hari.

### 3. Bagi Orang Tua

Orang tua mahasiswa sebaiknya selalu melakukan pengendalian pola perilaku mahasiswa yang sedang mengalami transisi dari masa remaja menuju dewasa. Orang tua juga diharapkan dapat mengontrol mahasiswa dalam menggunakan dan membelanjakan kebutuhan finansial mereka. Pengawasan yang cukup dengan tanpa penekanan, diharapkan dapat membuat mahasiswa bisa membiasakan diri untuk melatih kontrol diri yang ada dalam dirinya. Dalam hal ini, orang tua mempunyai peran yang cukup penting mengingat bahwa kontrol dalam diri seseorang juga dipengaruhi oleh faktor lingkungan termasuk lingkungan orang tua.

### 4. Bagi Peneliti Berikutnya

Peneliti berharap bagi penelitian selanjutnya dengan penelitian serupa agar melakukan pengembangan yang lebih relevan dengan masalah yang dihadapi. Namun sebelum itu, peneliti berharap bagi peneliti selanjutnya agar melakukan pertimbangan variabel lain selain literasi ekonomi dan kontrol diri yang tidak diangkat dalam tema penelitian ini, misalnya variabel demografis, lingkungan (misalnya kelompok teman sebaya atau lingkungan keluarga), pemasangan iklan dan lain sebagainya. Selain untuk memperkokoh ilmu pengetahuan di masa berikutnya, hal ini juga agar terdapat ragam informasi serta sebagai pelengkap dan penyempurna hasil penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alaydrus, Ragwan Mohsen. “Membangun Kontrol Diri Remaja Melalui Pendekatan Islam dan Neuroscience.” *Psikologika: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi* 22, no. 2 (25 Juli 2017): 15–27. <https://doi.org/10.20885/psikologika.vol22.iss2.art2>.
- Ali, Muhammad Hasan, dan Dadan Rusmana. “Konsep Mubazir dalam Al-Qur’an: Studi Tafsir Maudhu’i.” *Jurnal Riset Agama* 1, no. 3 (15 Desember 2021): 11–29. <https://doi.org/10.15575/jra.v1i3.15065>.
- Apriadi, Deni, dan A. Y. Saputra. “E-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. , Vol. 1 No. 2 (2017), hlm. 90.” *Jurnal RESTI, Lubuklinggau: STMIK Bina Nusantara Jaya* 1, no. 2 (2017).
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Arisandy, Desy. “Kontrol Diri Ditinjau dari Impulsive Buying pada Belanja Online.” *Jurnal Ilmiah PSYCHE* 11, no. 1 (2017): 63–74.
- Astuti, Endang Dwi. “Perilaku Konsumtif dalam Membeli Barang pada Ibu Rumah Tangga di Kota Samarinda.” *Jurnal Psikologi* 1, no. 2 (2013): 5.
- Averill J. R. “Personal Control Over Aversive Stimuli and Its Relationship to Stress.” *Psychological Bulletin*, no. 80 (1973): 286–303.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003.
- Azwar, Saifuddin. *Penyusunan Skala Psikologi Edisi 2*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012.
- Budiwati, Neti. “Analisis Literasi Ekonomi Dan Perilaku Konsumen.” *Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia*, 2014.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Format-format Kualitatif dan Kuantitatif untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen dan pemasaran*. Jakarta: Kencana Prenada Group, 2013.
- Chaeruddin, Sultan, Ichi Sukarsih, dan Respitawulan Respitawulan. “Pemilihan Marketplace Di Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Metode MOORA.” *CESS (Journal of Computer Engineering, System and Science)* 6, no. 2 (31 Juli 2021): 149. <https://doi.org/10.24114/cess.v6i2.22511>.
- Chaplin, J. P. *Kamus Lengkap Psikologi*. Terj. Dr. Kartono dan Kartini. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1989.
- Chita, Regina C. M., Lydia David, dan Cicilia Pali. “Hubungan antara Self-Control dengan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Fashion pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi Angkatan

- 2011.” *Jurnal e-Biomedik* 3, no. 1 (7 Februari 2015). <https://doi.org/10.35790/ebm.3.1.2015.7124>.
- Dewanti, Intan, dan Agung Haryono. “Pengaruh persepsi harga, kontrol diri, dan literasi ekonomi terhadap perilaku pembelian impulsif produk baju pada mahasiswa S1 pendidikan ekonomi Universitas Negeri Malang angkatan 2017.” *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Pendidikan* 1, no. 8 (14 Desember 2021): 718–34. <https://doi.org/10.17977/um066v1i82021p718-734>.
- Dinar, Muhammad, dan Muhammad Hasan. *Pengantar Ekonomi: Teori dan Aplikasi*. Makasar: CV. Nur Lina, 2018.
- Engel, James F., Roger D. Blackwell, dan Paul W. Miniard. *Perilaku Konsumen*. 1 ed. Jakarta: Binarupa Aksara, 1994.
- Firdaus, Ahmad Bachtiar. “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.” *UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*, 2021.
- FITK UIN Malang. *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*. Malang: FITK UIN Malang, 2018.
- FITK UIN Malang. “Profil Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maliki Malang 2020.” *Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang*, t.t. <https://www.youtube.com/watch?v=4cbWdMxmb3k>.
- FITK UIN Malang. “Visi, Misi, Tujuan, dan Strategi FITK 2021.” *Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Malang*, 2021. <https://fitk.uin-malang.ac.id/profil/vision-mision-and-goals/>.
- Gasiorowska, Agata. “Gender as a Moderator of Temperamental Causes of Impulse Buying Tendency.” *Journal of Customer Behavior* 10, no. 2 (2011).
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Progam IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Undip, 2016.
- Ghufron, M. N. “Hubungan Kontrol Diri Dan Persepsi Remaja Terhadap Penerapan Disiplin Orang Tua Dengan Prokrastinasi Akademik (Tesis).” *Yogyakarta: Fakultas Psikologi Gajah Mada*, 2003. <http://www.librarygunadarma.com>.
- Hakim, Lukman Nul. “Urgensi Revisi Undang-Undang tentang Kesejahteraan Lanjut Usia.” *Aspirasi: Jurnal Masalah-masalah Sosial* 11, no. 1 (30 Juni 2020): 43–55. <https://doi.org/10.46807/aspirasi.v11i1.1589>.
- Hariona, Tania Varerina. “Perilaku Pembelian Impulsif Produk Pakaian Masyarakat Urban di Kota Jakarta dan Bandung (Tesis).” *Universitas Indonesia*, 2010.
- Jappelli, T. “Economic Literacy: An International Comparison.” *CFS Working Paper*, no. 238 (2009).
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur’an dan Terjemahannya*. Surabaya: Halim Publishing & Distributing, 2018.

- Kotler, P., dan G. Armstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi Keduabelas Jilid 1. Alih bahasa: Bob Sabran*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Kresna, Arief, dan Juni Ahyar. “Pengaruh Physical Distancing dan Social Distancing terhadap Kesehatan dalam Pendekatan Linguistik.” *Jurnal Syntax Transformation* 1, no. 4 (2020).
- Larasati, M. A., dan M. S. Budiani. “Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Pembelian Impulsif Pakaian pada Mahasiswi Psikologi Universitas Negeri Surabaya yang Melakukan Pembelian Secara Online.” *Jurnal Penelitian Psikologi* 2, no. 3 (2014): 1–8.
- Lestari, Winia. “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion pada Wanita (Skripsi).” *Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara*, 2020, 140.
- Mankiw, N. Gregory. *Pengantar Teori Ekonomi Makro, Edisi Ketiga*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Marsela, Ramadona Dwi, dan Mamat Supriatna. “Kontrol Diri : Definisi dan Faktor.” *Journal of Innovative Counseling : Theory, Practice & Research* 3, no. 2 (2019): 65–69.
- Mathews, L. G. “Promoting economic literacy: ideas for your classroom.” *Paper prepared for the 1999 AAEA annual meeting Nashville, Tennessee*, 1999.
- Monks, F.J., A.M.P. Knoers, dan Siti Rahayu Haditono. *Psikologi Perkembangan: Pengantar dalam berbagai bagiannya*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2006.
- Mowen, John C., dan Michael Minor. *Perilaku Konsumen Jilid 1. Alih Bahasa: Lina Salim*. Jakarta: Erlangga, 2002.
- Muraven, M., R. F. Baumeister, dan D. M. Tic. “Longitudinal Improvement of Self-Regulation Through Practice: Building Self-Control Strength Through Repeated Exercise.” *The Journal of Social Psychology*, 1999, 446–57.
- Murtianingsih, Endah. “Pengaruh Literasi Ekonomi Siswa, Hasil Belajar Ekonomi, dan Teman Sebaya terhadap Perilaku Konsumsi Siswa SMP Negeri di Surabaya Barat.” *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan*, no. 5 (2017).
- Novia M. H., dan Harmon. “Faktor Penentu Perilaku Impulsive Buying pada Fashion Business di Kota Bandung.” *Jurnal Bisnis dan Investasi* 2, no. 3 (2016).
- Nur Solihat, Ai, dan Syamsudin Arnasik. “Pengaruh Literasi Ekonomi Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Siliwangi.” *OIKOS Jurnal Kajian Pendidikan Ekonomi dan Ilmu Ekonomi* 2, no. 1 (2018). <https://doi.org/10.23969/oikos.v2i1.915>.
- Nuraeni. “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion pada

- Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (Skripsi).” Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2015.
- Nurjanah, Siti. “Pengaruh Literasi Ekonomi dan Self Control terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.” *PARAMETER: Jurnal Pendidikan Universitas Negeri Jakarta* 31, no. 2 (18 November 2019): 124–33. <https://doi.org/10.21009/parameter.312.05>.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (Revisi 2017)*. Jakarta: OJK, 2017.
- Pandey, Chanchala, dan S. B. Bhattacharya. “Economic Literacy of Senior Secondary School Teachers: A Field Study.” *Journal of All India Association for Educational Research* 24, no. 1 (2012).
- Pangkaca, Nilam, dan Asri Rejeki. “Pengaruh Kontrol Diri terhadap Pembelian Impulsif Belanja Online pada Karyawan Department Store.” *JISS: Jurnal Indonesia Sosial Sains* 2, no. 7 (2021): 11.
- PDDikti. “Profil Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.” *PDDikti - Pangkalan Data Pendidikan Tinggi*, 2020. [https://pddikti.kemdikbud.go.id/data\\_prodi/NEREMjU4MDYtREI3Qi00QkQwLUJBQkEtQjM0NUM0MzZBRDQz/20211](https://pddikti.kemdikbud.go.id/data_prodi/NEREMjU4MDYtREI3Qi00QkQwLUJBQkEtQjM0NUM0MzZBRDQz/20211).
- Pranatawijaya, Viktor Handrianus, Widiatry Widiatry, Ressa Priskila, dan Putu Bagus Adidyana Anugrah Putra. “Penerapan Skala Likert dan Skala Dikotomi Pada Kuesioner Online.” *Jurnal Sains dan Informatika* 5, no. 2 (8 Desember 2019): 128–37. <https://doi.org/10.34128/jsi.v5i2.185>.
- Pratiwi, Indah. “Pengaruh Literasi Ekonomi, Kelompok Teman Sebaya dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi UNDIKSHA.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 1 (12 Juni 2017): 98. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i1.19994>.
- Putri, Alifia Fernanda. “Pentingnya Orang Dewasa Awal Menyelesaikan Tugas Perkembangannya.” *SCHOULID: Indonesian Journal of School Counseling* 3, no. 2 (21 Juni 2018): 35–40. <https://doi.org/10.23916/08430011>.
- Risnawati, Sri Umi Mintarti, dan Cipto Wardoyo. “Pengaruh Pendidikan Ekonomi Keluarga, Gaya Hidup, Modernitas Individu, dan Literasi Ekonomi terhadap Perilaku Konsumtif Siswa.” *Jurnal Pendidikan: Teori, Penelitian, dan Pengembangan* 3, no. 4 (2018): 430–36.
- Rizal, Muhammad, Ria Afrianti, dan Iman Abdurahman. “Dampak Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) bagi Pelaku Bisnis Coffe shop pada Masa Pandemi Terdampak COVID-19 di Kabupaten Purwakarta” 12, no. 1 (2021): 10.

- Rook, Dennis W. "The Buying Impulse." *The Journal of Consumer Research*, Oxford University Press 14, no. 2 (1987). <http://www.jstor.org/stable/248941>.
- Rosidah, Ainur, dan Albrian Fiky Prakoso. "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya." *Jurnal Apresiasi Ekonomi* 9, no. 3 (28 September 2021): 275–87. <https://doi.org/10.31846/jae.v9i3.398>.
- Rozaini, Noni, dan Bismi Aditya Ginting. "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion." *NIAGAWAN* 8, no. 1 (28 Maret 2019): 1. <https://doi.org/10.24114/niaga.v8i1.12795>.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir al-Misbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2012.
- Shohibullana, Imam Hoyri. "Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif pada Siswa SMA (Ditinjau dari Lokasi Sekolah)." *Jurnal Online Psikologi* 2, no. 1 (2014): 46–61.
- Sina, Peter Garlans. "Analisis Literasi Ekonomi." *Jurnal Economia* 8, no. 2 (2012): 9.
- Siregar, Syofian. *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan RnD*. Cetakan Ke-27. Bandung: Alfabeta, 2018.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru, 2019.
- Sulthoni, Ervin Damas. "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Pembelian Impulsif untuk Produk Fashion di Online Shop pada Kalangan Pemuda Desa Medayu Suruh Salatiga." *Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 2021.
- Suswanto, Priyo, dan Sri Dewi Setiawati. "Strategi Komunikasi Pemasaran Shopee dalam Membangun Positioning di Tengah Pandemi Covid-19 Di Indonesia." *JURNAL ILMU KOMUNIKASI* 3 (2020): 14.
- Syahrin, dan Salim. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Citapustaka Media, 2014.
- Thalib, Syamsul Bachri. *Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Aplikatif (Jakarta: Kencana, 2010)*, hlm. 49. Jakarta: Kencana, 2010.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran, Edisi 3, (Yogyakarta: ANDI, 2011)*, hlm. 72. Yogyakarta: ANDI, 2011.
- Utari, Prahastiwi, Annisaa Fitri, Eko Setyanto, dan Chatarina Henny. "Belanja Online Mahasiswa di Era Pandemi Covid-19: Modifikasi Perilaku

- Konsumen.” *Islamic Communication Journal* 5, no. 2 (28 Desember 2020): 143. <https://doi.org/10.21580/icj.2020.5.2.6450>.
- Wathani, Fikrah. “Perbedaan Kecenderungan Pembelian Impulsif Produk Pakaian Ditinjau dari Peran Gender (Skripsi).” *Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara*, 2009.
- Widawati, Lisa. “Analisis Perilaku ‘Impulse Buying’ dan ‘Locus of Control’ pada Konsumen di Carrefour Bandung.” *MIMBAR: Jurnal Sosial dan Pembangunan* 27, no. 2 (2011): 8.
- Widayati, Widayati, dan Fedianty Augustinah. “Pemanfaatan Media Sosial sebagai Sarana Promosi Makanan Ringan Kripik Singkong di Kabupaten Sampang.” *DIALEKTIKA : Jurnal Ekonomi dan Ilmu Sosial* 4, no. 2 (15 Oktober 2019): 1–20. <https://doi.org/10.36636/dialektika.v4i2.345>.
- Widiana, Herlina Siwi, Sofia Rctnowati, dan Rahmat Hidayat. “Kontrol Diri dan Kecenderungan Kecanduan Internet.” *Humanitas : Indonesian Psychological Journal* 1, no. 1 (2004): 6–16.
- Widiana, Herlina Siwi, Sofia Retnowati, dan Rahmat Hidayat. “Kontrol Diri dan Kecenderungan Kecanduan Internet.” *Humanitas : Indonesian Psychological Journal* 1, no. 1 (2004): 11.
- Wijaya, Ermy, dan Yeni Oktarina. “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Impulse Buying pada Hodshop Bengkulu.” *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 7, no. 1 (5 Februari 2019): 10–22. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v7i1.696>.
- Wirdarjono, Agus. 2010. *Analisis Statistika Multivaret Terapan*. Yogyakarta: Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Manajemen YKPN, 2010.
- Yusup, Febrinawati. “Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Kuantitatif.” *Jurnal Tarbiyah : Jurnal Ilmiah Kependidikan* 7, no. 1 (24 Juli 2018). <https://doi.org/10.18592/tarbiyah.v7i1.2100>.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Surat Izin Prapenelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
 FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
 Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang  
<http://fitk.uin-malang.ac.id> email : [fitk@uin\\_malang.ac.id](mailto:fitk@uin_malang.ac.id)

Nomor : 2729/Un.03.1/TL.00.1/12/2021 07 Desember 2021  
 Sifat : Penting  
 Lampiran : -  
 Hal : Izin Survey

Kepada  
 Yth. Ketua Jurusan PIPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
 di  
 Malang

**Assalamu'alaikum Wr. Wb.**

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan proposal Skripsi pada Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS) Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, kami mohon dengan hormat agar mahasiswa berikut:

Nama : Muti' Atunnisa'  
 NIM : 18130001  
 Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS)  
 Semester - Tahun Akademik : Ganjil - 2021/2022  
 Judul Proposal : **Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di Marketplace pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

diberi izin untuk melakukan survey/studi pendahuluan di lembaga/instansi yang menjadi wewenang Bapak/Ibu

Demikian, atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu yang baik disampaikan terima kasih.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Dr. Muhammad Walid, MA  
 NIP. 19730823 200003 1 002  
 Dekan,  
 Wakil Dekan Bidang Akademik

Tembusan :  
 1. Ketua Program Studi PIPS  
 2. Arsip

## Lampiran 2. Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
**FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN**  
 Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang  
<http://fitk.uin-malang.ac.id> email : [fitk@uin\\_malang.ac.id](mailto:fitk@uin_malang.ac.id)

Nomor : 1590/Un.03.1/TL.00.1/05/2022 02 Juni 2022  
 Sifat : Penting  
 Lampiran : -  
 Hal : **Izin Penelitian**

Kepada  
 Yth. Ketua Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
 di  
 Malang

**Assalamu'alaikum Wr. Wb.**

Dengan hormat, dalam rangka menyelesaikan tugas akhir berupa penyusunan skripsi mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, kami mohon dengan hormat agar mahasiswa berikut:

Nama : Muti' Atunnisa'  
 NIM : 18130001  
 Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS)  
 Semester - Tahun Akademik : Genap - 2021/2022  
 Judul Skripsi : **Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di Marketplace pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**  
 Lama Penelitian : **Mei 2022 sampai dengan Juni 2022 (2 bulan)**

diberi izin untuk melakukan penelitian di lembaga/instansi yang menjadi wewenang Bapak/Ibu.

Demikian, atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu yang baik disampaikan terimakasih.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Atas Nama,  
 Wakil Dekan Bidang Akademik  
  
 Dr. Muhammad Walid, MA  
 NIP. 19730823 200003 1 002

Tembusan :

1. Yth. Ketua Program Studi PIPS
2. Arsip

### Lampiran 3. Surat Permohonan Validator Instrumen Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
**FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN**  
 Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang  
 http:// fitk.uin-malang.ac.id. email : fitk@uin\_malang.ac.id

Nomor : B- 1360 /Un.03/FITK/PP.00.9/04/2022 12 April 2022  
 Lampiran : -  
 Perihal : Permohonan Menjadi Validator (Ahli Instrumen)

Kepada Yth.  
 Azharotunnafi, M.Pd  
 di -  
 Tempat

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan proses penyusunan skripsi mahasiswa berikut:

Nama : Muti' Atunnisa'  
 NIM : 18130001  
 Program Studi : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS)  
 Judul Skripsi : Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap  
 Perilaku Pembelian Impulsif pada Mahasiswa Jurusan  
 Pendidikan IPS UIN Malang  
 Dosen Pembimbing : Yhadi Firdiansyah, M.Pd

maka dimohon Bapak/Ibu berkenan menjadi validator media skripsi tersebut. Adapun segala hal berkaitan dengan apresiasi terhadap kegiatan validasi sebagaimana dimaksud sepenuhnya menjadi tanggung jawab mahasiswa bersangkutan.

Demikian Permohonan ini disampaikan, atas perkenan dan kerjasamanya yang baik disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

a.n Dekan  
 Wakil Dekan Bid. Akademik



Dr. Muhammad Walid, M.A  
 NIP. 197308232000031002

## Lampiran 4. Lembar Bukti Konsultasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
**FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN**  
 Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang  
 http://fitk.uin-malang.ac.id. email: fitk@uin-malang.ac.id

### BUKTI KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Muti' Atunnisa'  
 NIM : 18130001  
 Judul : Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap  
 Perilaku Pembelian Impulsif di *Marketplace* pada  
 Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik  
 Ibrahim Malang  
 Dosen Pembimbing : Yhadi Firdiansyah, M.Pd  
 NIP : 19890426201802011128

No.	Tanggal	Materi Bimbingan	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
1.	08 April 2022	Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	
2.	23 Mei 2022	Skripsi BAB 4	
3.	02 Juni 2022	Skripsi BAB 5	
4.	10 Juni 2022	Skripsi BAB 6	

Mengetahui,

Ketua Jurusan Pendidikan IPS,

**Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, MA**

NIP. 197107012006042001

## Lampiran 5. Instrumen Penelitian

### INSTRUMEN PENELITIAN

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Perkenalkan, saya MUTI' ATUNNISA', mahasiswi tingkat akhir S1 Pendidikan IPS UIN Malang. Saat ini, saya sedang melakukan penelitian tugas akhir mengenai "Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di *Marketplace* pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang". Jadi, mohon bantuan Anda untuk mengisi tes dan kuesioner ini.

Sebelum mengisi kuesioner ini, pastikan Anda:

1. Mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Malang angkatan 2018
2. Pernah berbelanja *online* (misalnya melalui Shopee, Tokopedia, dll)

Anda selaku responden dibebaskan untuk menjawab sesuai dengan pendapat pribadi. Tidak ada salah dan benar dalam kuesioner ini. Informasi mengenai identitas pribadi dan jawaban responden akan terjaga kerahasiaannya dan hanya akan digunakan untuk kepentingan tujuan penelitian.

Partisipasi Anda sangat berarti bagi saya untuk menyelesaikan penelitian ini. Atas kesediaannya dalam membantu penelitian ini, saya mengucapkan terima kasih dan semoga Allah membalas kebaikan kalian semua. *Amiin*.

Apabila Anda memiliki pertanyaan lebih lanjut, silakan hubungi saya melalui WA (085785887595) atau: <https://wa.me/+6285785887595>  
*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

#### Data Diri Responden:

Nama lengkap : \_\_\_\_\_  
 NIM : \_\_\_\_\_  
 Kelas : \_\_\_\_\_  
 Usia : \_\_\_\_\_  
 Jenis Kelamin : \_\_\_\_\_  
 No. WA : \_\_\_\_\_

#### SKALA 1: TES LITERASI EKONOMI

Tes ini hanya sebatas kepentingan data penelitian dan tidak berpengaruh terhadap akademi mahasiswa.

Petunjuk pengisian tes literasi ekonomi:

- a. Bacalah setiap pertanyaan dengan seksama sebelum menentukan pilihan jawaban
- b. Pilihlah pada salah satu jawaban yang Anda anggap paling benar
- c. Jawablah pertanyaan dengan sejujur-jujurnya (misalnya Anda benar-benar tidak tahu, silahkan pilih jawaban bagian D)

***THE STANDARD IN ECONOMIC SURVEY***

1. Seseorang yang memulai bisnis untuk menghasilkan produk baru di pasar dikenal sebagai.....
  - A. Seorang manajer
  - A. Seorang birokrat
  - B. Seorang pengusaha
  - C. Tidak tahu
  
2. Kenaikan tingkat suku bunga di bank dari 5% menjadi 8%, kemungkinan akan mendorong masyarakat untuk...
  - A. Berinvestasi dalam bisnis
  - B. Membeli rumah
  - C. Menabung
  - D. Tidak tahu
  
3. Bagi kebanyakan orang, bagian terbesar dari pendapatan pribadi mereka berasal dari....
  - A. Upah dan gaji dari pekerjaan
  - B. Bunga dari saham dan obligasi
  - C. Pembayaran sewa dari hasil properti yang dimiliki
  - D. Tidak tahu
  
4. Jika harga daging sapi naik 2 kali lipat sedangkan harga unggas tetap sama, maka kemungkinan besar orang akan membeli...
  - A. Lebih banyak unggas dan mengurangi daging sapi
  - B. Mengurangi unggas dan lebih banyak daging sapi
  - C. Unggas dan daging sapi dengan jumlah yang sama
  - D. Tidak tahu
  
5. Jika Amerika Serikat berhenti mengimpor mobil dari negara X, maka negara yang paling mungkin untuk mendapatkan keuntungan adalah...
  - A. Produsen mobil di negara X
  - B. Konsumen di Amerika Serikat
  - C. Produsen mobil di Amerika Serikat
  - D. Tidak tahu
  
6. Di negara yang menganut sistem ekonomi pasar, pihak yang menentukan jenis barang dan jasa yang harus diproduksi adalah....
  - A. Produsen dan pemerintah
  - B. Konsumen dan pemerintah
  - C. Produsen dan konsumen
  - D. Tidak tahu
  
7. Meksiko menghasilkan buah-buahan dan sayuran sedangkan Argentina menghasilkan daging sapi Argentina. Pernyataan berikut yang benar yaitu...

- A. Meksiko dan Argentina sama-sama diuntungkan dalam perdagangan
  - B. Meksiko dan Argentina sama-sama dirugikan dalam perdagangan
  - C. Meksiko untung dan Argentina rugi dalam perdagangan
  - D. Tidak tahu
8. Para produsen pakaian olahraga telah memproduksi siang dan malam, tetapi mereka tidak dapat menghasilkan cukup pakaian olahraga untuk memenuhi permintaan. Jika produsen tidak bisa meningkatkan produksi dan permintaan terus meningkat, harga pakaian olahraga akan...
- A. Turun
  - B. Naik
  - C. Tetap sama
  - D. Tidak tahu
9. Karena sumber daya yang digunakan dalam produksi barang dan jasa terbatas, maka masyarakat harus...
- A. Membuat pilihan tentang bagaimana mengalokasikan sumber daya
  - B. Mencoba mendapatkan sumber daya tambahan
  - C. Mengurangi penggunaan sumber daya
  - D. Tidak tahu
10. Pasar saham adalah contoh lembaga dalam perekonomian yang membantu masyarakat mencapai tujuan ekonomi mereka. Adanya lembaga ini adalah untuk...
- A. Menaikkan harga saham
  - B. Mempertemukan orang yang ingin membeli saham dengan orang yang ingin menjual saham
  - C. Membantu memprediksi laba dari saham
  - D. Tidak tahu
11. Ketika seseorang menyewa sebuah apartemen, pihak yang diuntungkan dari transaksi tersebut yaitu...
- A. Orang yang menyewa
  - B. Pemilik
  - C. Orang yang menyewa dan pemilik
  - D. Tidak tahu
12. Ketika pemerintah menyediakan barang dan jasa publik, maka barang dan jasa ini biasanya menguntungkan....
- A. Lebih dari satu orang pada satu waktu apakah mereka telah membayar untuk itu atau tidak
  - B. Hanya orang-orang yang membayar untuk produk dan jasa tersebut
  - C. Perusahaan dengan mengorbankan konsumen
  - D. Tidak tahu

13. Ketika pengeluaran pemerintah untuk tahun ini lebih besar dari pendapatan, maka selisih tersebut dikenal sebagai....
- Utang nasional
  - Defisit anggaran
  - Surplus anggaran
  - Tidak tahu
14. Pihak yang kemungkinan besar justru diuntungkan karena adanya inflasi adalah...
- Orang dengan pendapatan tetap
  - Bank yang meminjamkan uang pada tingkat bunga tetap
  - Orang yang meminjam uang pada tingkat bunga tetap
  - Tidak tahu
15. Manakah dari pernyataan berikut ini yang paling mungkin mempercepat inovasi dalam industri komputer...
- Menetapkan pajak pada semua penemuan baru dalam industri komputer
  - Meningkatkan peraturan pemerintah untuk industri komputer
  - Investasi dalam bentuk penelitian lanjut untuk pengembangan industri komputer
  - Tidak tahu
16. Metode penghitungan pendapatan nasional dengan menjumlahkan seluruh pendapatan yang diperoleh dari faktor-faktor produksi dalam kurun waktu satu tahun adalah metode perhitungan pendapatan nasional dengan pendekatan....
- Pengeluaran
  - Pendapatan
  - Produksi
  - Tidak tahu
17. Salah satu cara mengatasi inflasi adalah dengan menaikkan pajak. Kebijakan ini dinamakan ...
- Kebijakan moneter
  - Kebijakan fiskal
  - Kebijakan diskonto
  - Tidak tahu

**KUNCI JAWABAN SOAL LITERASI EKONOMI**

1.	C	9.	B
2.	C	10.	C
3.	B	11.	C
4.	C	12.	B
5.	B	13.	C
6.	C	14.	C
7.	A	15.	B
8.	B	16.	B

## SKALA II: ANGKET KONTROL DIRI

Petunjuk pengisian angket kontrol diri:

- a. Bacalah setiap pernyataan dengan cermat
- b. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan keadaan Anda
  - Sangat Setuju (SS) : Jika sangat sesuai dengan keadaan Anda
  - Setuju (S) : Jika sesuai dengan keadaan Anda
  - Tidak Setuju (TS) : Jika tidak sesuai dengan keadaan Anda
  - Sangat Tidak Setuju (STS) : Jika tidak sesuai dengan keadaan Anda
- c. Jangan ada pertanyaan yang terlewatkan
- d. Tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban dihargai

No.	Butir Instrumen	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya tidak tergesa-gesa dalam memilih sesuatu				
2.	Saya dapat menempatkan diri saya sesuai situasi				
3.	Saya lebih suka berpikir dahulu sebelum bertindak				
4.	Ketika mempunyai uang lebih, saya memutuskan untuk menabungnya				
5.	Saya tidak mudah terpengaruh oleh diskon dari toko di <i>marketplace</i>				
6.	Saya akan membeli barang sesuai kebutuhan				
7.	Saya melihat <i>review</i> sebelum membeli barang				
8.	Saya tidak dapat menahan keinginan belanja meskipun tidak memiliki cukup uang				
9.	Saya mempertimbangkan manfaat suatu barang ketika akan membeli				
10.	Saya lebih memilih melakukan kegiatan positif lain ketika diajak membeli barang				
11.	Tanpa arahan dari orang lain, saya sulit mengambil keputusan				
12.	Saya selalu yakin dengan keputusan yang saya ambil				
13.	Saya mempertimbangkan banyak hal ketika akan membeli barang				
14.	Saya melakukan pembelian berdasarkan kata hati (emosi)				

### SKALA III: ANGKET PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF

Petunjuk pengisian angket perilaku pembelian impulsif:

- a. Bacalah setiap pernyataan dengan cermat
- b. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan keadaan Anda
  - Sangat Setuju (SS) : Jika sangat sesuai dengan keadaan Anda
  - Setuju (S) : Jika sesuai dengan keadaan Anda
  - Tidak Setuju (TS) : Jika tidak sesuai dengan keadaan Anda
  - Sangat Tidak Setuju (STS) : Jika tidak sesuai dengan keadaan Anda
- c. Jangan ada pertanyaan yang terlewatkan
- d. Tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban dihargai

No.	Butir Instrumen	Pilihan Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Setiap kali melihat suatu produk dengan model yang lucu dan menarik, saya langsung membelinya tanpa memperhatikan harga				
2.	Saya akan berpikir berulang-ulang sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk				
3.	Saya tidak mudah tergoda untuk membeli produk yang menarik maupun lucu				
4.	Saya membeli beberapa produk di aplikasi belanja <i>online</i> ( <i>marketplace</i> ), tanpa rencana sebelumnya (tidak terduga)				
5.	Saya tergoda untuk membeli produk terbaru ( <i>trend</i> ) di aplikasi belanja <i>online</i> ( <i>marketplace</i> ),				
6.	Ketika membuka aplikasi belanja <i>online</i> ( <i>marketplace</i> ), saya hanya sekedar melihat-lihat dan jarang berbelanja				
7.	Ketika membuka aplikasi belanja <i>online</i> , timbul dorongan secara tiba-tiba untuk membeli produk meskipun tidak ada rencana membeli				
8.	Jika sudah mengincar suatu produk, saya tidak ingin menunda untuk membelinya				
9.	Saya membeli beberapa produk karena terpengaruh <i>moment</i> tertentu (seperti 12.12, WIB, dll)				
10.	Saya akan merasa menyesal ketika membeli produk tanpa berpikir panjang				
11.	Ketika ada diskon atau <i>voucher</i> untuk produk tertentu, saya akan langsung membelinya				
12.	Ketika sudah membuka aplikasi, saya akan tetap membeli sebuah produk meskipun dananya terbatas				

13.	Saya tidak memikirkan secara mendalam atas konsekuensi dari pembelian yang saya lakukan				
14.	Saya lebih memprioritaskan menabung daripada membeli barang di aplikasi belanja ( <i>marketplace</i> )				
15.	Saya menahan diri dengan membatasi jumlah keranjang pembelajaran di aplikasi belanja <i>online</i>				

**Keterangan:**

- 1) Favo: *favorable*, yaitu pernyataan yang bersifat positif dengan ketentuan skor sebagai berikut:
  - Sangat Setuju (SS) = 4
  - Setuju (S) = 3
  - Tidak Setuju (TS) = 2
  - Sangat Tidak Setuju (STS) = 1
  
- 2) Un: *unfavorable*, yaitu pernyataan yang bersifat negatif dengan ketentuan skor sebagai berikut:
  - Sangat Setuju (SS) = 1
  - Setuju (S) = 2
  - Tidak Setuju (TS) = 3
  - Sangat Tidak Setuju (STS) = 4







X2_11	Pearson Correlation	.005	.197	.220	.243	.080	-.260	.059	.322	.149	.151	1	.223	.175	-.041	.039	-.022	.307	.064	.401**
	Sig. (2-tailed)	.972	.145	.103	.072	.558	.053	.667	.016	.274	.268		.099	.198	.763	.776	.873	.021	.639	.002
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
X2_12	Pearson Correlation	-.010	.289*	.040	.075	.012	-.032	.003	.330*	.330*	.034	.223	1	.110	-.105	-.022	-.243	.162	.143	.348**
	Sig. (2-tailed)	.941	.712	.031	.769	.583	.928	.817	.985	.013	.806	.099		.421	.439	.872	.071	.233	.292	.009
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
X2_13	Pearson Correlation	.106	.363**	-.204	.311*	.171	-.522**	.027	.468**	-.024	.163	.175	1	.110	.274*	.078	.236	.377**	-.203	.354**
	Sig. (2-tailed)	.435	.006	.131	.020	.208	.000	.841	.000	.860	.229	.198		.421	.041	.566	.080	.004	.134	.007
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
X2_14	Pearson Correlation	.214	.255	-.033	.183	.379**	-.062	.030	.320*	-.127	.156	-.041	1	-.105	.274*	.000	.403**	.038	.201	.441**
	Sig. (2-tailed)	.113	.058	.807	.176	.004	.649	.829	.016	.349	.251	.763		.439	.041	1.000	.002	.783	.138	.001
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
X2_15	Pearson Correlation	.222	.230	.015	-.042	-.011	.236	.069	.058	-.015	.103	.039	1	-.022	.078	.000	1	.435**	.303*	-.054
	Sig. (2-tailed)	.101	.088	.910	.759	.935	.080	.616	.671	.911	.449	.776		.872	.566	1.000	.001	.023	.694	.001
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
X2_16	Pearson Correlation	.432**	.432**	-.106	.257	.213	-.009	.180	.347**	-.154	.067	-.022	1	-.243	.236	.403**	.435**	.077	.040	.504**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.436	.056	.115	.950	.185	.009	.256	.622	.873		.071	.080	.002	.001	.573	.770	.000
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
X2_17	Pearson Correlation	.086	.144	.054	.252	.039	-.176	.005	.392**	.031	.207	.307*	1	.162	.377**	.038	.303*	.077	1	-.144
	Sig. (2-tailed)	.526	.289	.693	.061	.776	.195	.972	.003	.821	.126	.021		.233	.004	.783	.023	.573	.291	.001
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
X2_18	Pearson Correlation	-.012	.155	.311*	-.019	.374**	.047	.079	-.072	.412**	-.365**	.064	1	.143	-.203	.201	-.054	.040	-.144	1
	Sig. (2-tailed)	.930	.254	.020	.889	.005	.732	.563	.600	.002	.006	.639		.292	.134	.138	.694	.770	.291	.008
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
Skor_Total	Pearson Correlation	.375**	.538**	.238	.401**	.542**	-.062	.334*	.593**	.238	.234	.401**	1	.348**	.354**	.441**	.422**	.504**	.435**	.350**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.077	.002	.000	.650	.012	.000	.077	.082	.002		.009	.007	.001	.001	.000	.001	.008
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



Y11	Pearson Correlation	.225	.503**	.453**	.147	.308*	.184	-.047	.156	-.041	.023	1	.131	.278*	.451**	.311*	.388**	.522**	
	Sig. (2-tailed)	.096	.000	.000	.281	.021	.176	.733	.252	.766	.869		.337	.038	.000	.020	.003	.000	
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
Y12	Pearson Correlation	.350**	.250	.256	.166	.380**	.095	.220	.275*	.271*	.154	.131	1	.395**	.365**	-.067	.125	.549**	
	Sig. (2-tailed)	.008	.063	.057	.222	.004	.484	.103	.040	.044	.258	.337		.003	.006	.624	.358	.000	
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
Y13	Pearson Correlation	.437**	.300*	.196	.134	.230	-.111	.238	.139	.278*	.165	.278*	1	.520**	.520**	-.134	.099	.525**	
	Sig. (2-tailed)	.001	.025	.149	.326	.088	.415	.078	.307	.038	.223	.038		.000	.000	.324	.469	.000	
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
Y14	Pearson Correlation	.249	.255	.344**	.260	.289*	.059	.180	.346**	.327*	.131	.451**	1	.520**	.520**	.155	.471**	.672**	
	Sig. (2-tailed)	.064	.058	.009	.053	.031	.665	.184	.009	.014	.337	.000		.000	.000	.254	.000	.000	
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
Y15	Pearson Correlation	.413**	.214	.278*	.331*	.397**	.555**	.190	.101	.170	-.213	.311*	1	-.134	.155	1	.250	.477**	
	Sig. (2-tailed)	.002	.114	.038	.013	.002	.000	.161	.460	.210	.116	.020		.324	.254		.063	.000	
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
Y16	Pearson Correlation	.017	.204	.337*	.095	.163	.159	.188	.264*	.208	-.131	.388**	1	.099	.471**	.250	1	.466**	
	Sig. (2-tailed)	.903	.132	.011	.488	.230	.243	.166	.049	.125	.336	.003		.469	.000	.063	.000	.000	
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
Skor_Total	Pearson Correlation	.642**	.414**	.539**	.611**	.683**	.432**	.449**	.431**	.559**	.062	.522**	.549**	.525**	.672**	.477**	.466**	1	
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000	.001	.001	.001	.000	.651	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## 4. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Literasi Ekonomi

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.723	23

## 5. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kontrol Diri

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.595	18

## 6. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Perilaku Pembelian Impulsif

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.808	16

**Lampiran 7. Data Responden**

## SKALA I: Literasi Ekonomi

No.	Nama	Usia	Butir Soal																	Total
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
1	SA	22	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	<b>9</b>
2	KHA	20	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	<b>7</b>
3	SZ	21	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	<b>9</b>
4	MBM	22	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	<b>12</b>
5	HFN	21	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	<b>11</b>
6	AR	22	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	<b>12</b>
7	YMN	22	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	<b>13</b>
8	AFA	22	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>14</b>
9	DAK	22	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	<b>12</b>
10	TAN	21	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	<b>14</b>
11	MU	20	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	<b>12</b>

12	MSF	22	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	<b>9</b>
13	FR	24	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	<b>11</b>
14	MRH	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	<b>16</b>
15	SDS	22	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	<b>11</b>
16	VY	22	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1	<b>10</b>
17	NS	22	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	<b>12</b>
18	DN	23	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	<b>13</b>
19	LF	22	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	<b>11</b>
20	LIA	22	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	<b>12</b>
21	FNR	22	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	<b>11</b>
22	FAF	22	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	<b>8</b>
23	HR	20	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	<b>12</b>
24	ANF	22	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	<b>13</b>
25	WP	23	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	<b>5</b>
26	SKP	21	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	<b>9</b>
27	MC	22	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	<b>15</b>
28	MSN	21	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	<b>13</b>
29	EP	21	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	<b>14</b>
30	MA	21	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	<b>15</b>
31	NDM	22	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	<b>7</b>
32	NAM	22	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	<b>11</b>
33	SW	22	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	1	<b>7</b>
34	NAA	23	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	<b>13</b>
35	NI	21	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>4</b>
36	ANS	23	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	<b>8</b>
37	IBS	22	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	<b>13</b>
38	SDL	22	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>16</b>
39	MNI	22	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	<b>13</b>
40	TNI	21	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	<b>12</b>
41	ESP	22	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	<b>9</b>
42	FLL	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>17</b>
43	ATU	22	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	<b>8</b>
44	ES	21	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	<b>7</b>
45	RL	22	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	<b>7</b>
46	DW	22	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	<b>11</b>
47	NRS	23	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	<b>12</b>

48	BS	23	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	<b>6</b>
49	MT	24	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	<b>5</b>
50	HS	22	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	<b>12</b>
51	NNA	22	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	<b>10</b>
52	NH	22	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	<b>13</b>
53	EKN	22	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	<b>12</b>
54	NAH	22	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	<b>8</b>
55	AAM	22	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	<b>14</b>
56	DR	22	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	<b>11</b>
57	SR	24	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	<b>9</b>
58	NDR	23	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	<b>9</b>
59	KM	22	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0	<b>9</b>
60	AAN	23	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	<b>6</b>
61	AC	21	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	<b>12</b>
62	KK	23	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	<b>13</b>
63	ALN	23	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	1	<b>9</b>
64	HM	22	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	<b>7</b>
65	S	22	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	<b>6</b>
66	DNZ	22	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	<b>15</b>
67	FA	22	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>3</b>
68	AZN	23	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	<b>14</b>
69	DNS	23	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	<b>11</b>
70	ANS	22	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	<b>13</b>
71	ZSF	22	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	<b>11</b>
72	IFA	23	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	<b>13</b>
73	DP	23	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	<b>6</b>
74	TSS	22	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	<b>13</b>
75	SDF	22	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	<b>6</b>
76	CAN	22	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	<b>12</b>
77	AQN	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	<b>16</b>
78	MT	22	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	<b>15</b>
79	AAW	22	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	<b>10</b>
80	DS	22	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	<b>4</b>
81	MFD	22	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	<b>13</b>
82	ARH	22	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	<b>12</b>
83	LM	21	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	<b>10</b>

84	ZTA	22	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	<b>11</b>
85	MFW	24	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	<b>9</b>
86	CCD	22	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	<b>12</b>
87	MHA	24	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	<b>13</b>
88	ARS	22	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	<b>15</b>
89	FNZ	23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	<b>15</b>
90	FA	22	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	0	<b>9</b>
91	RFS	23	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>13</b>
92	RA	22	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	<b>9</b>
93	NM	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	<b>15</b>
94	IDK	23	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	<b>10</b>
95	MAF	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	<b>16</b>
96	DNI	22	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	<b>9</b>
97	FF	22	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	<b>7</b>
98	YFS	23	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	<b>12</b>
99	AIR	22	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	<b>12</b>
100	AZW	22	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	<b>9</b>
101	SSI	23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	<b>15</b>
102	LIF	23	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	<b>11</b>
103	RAP	23	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	<b>14</b>	
104	MAM	22	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	<b>10</b>
105	MAF	22	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	<b>13</b>	
106	AYS	22	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>1</b>	
107	WI	23	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	<b>8</b>	
108	RF	22	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	<b>13</b>	
109	MCN	22	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	<b>15</b>	
110	LIA	22	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	<b>5</b>	

## SKALA II: Kontrol Diri

No.	Nama	Usia	Butir Pernyataan														Total
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
1	SA	22	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	<b>39</b>
2	KHA	20	4	4	4	4	1	4	4	3	4	4	3	4	4	1	<b>48</b>
3	SZ	21	3	2	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	<b>38</b>
4	MBM	22	2	2	3	2	2	3	4	3	3	2	2	2	2	3	<b>35</b>

5	HFN	21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	<b>40</b>
6	AR	22	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	2	<b>42</b>
7	YMN	22	3	2	3	3	2	3	4	3	3	2	3	3	3	1	<b>38</b>
8	AFA	22	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	<b>53</b>
9	DAK	22	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	3	3	2	<b>37</b>
10	TAN	21	2	3	3	3	2	4	4	4	3	3	3	3	4	4	<b>45</b>
11	MU	20	4	3	3	3	4	3	3	4	3	2	3	3	3	2	<b>43</b>
12	MSF	22	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	1	3	3	2	<b>45</b>
13	FR	24	2	3	3	3	2	3	4	3	4	3	3	3	4	2	<b>42</b>
14	MRH	22	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	2	3	4	2	<b>47</b>
15	SDS	22	3	3	4	4	1	2	4	1	3	2	4	3	4	1	<b>39</b>
16	VY	22	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	<b>39</b>
17	NS	22	3	3	3	2	2	2	4	3	3	3	3	3	4	2	<b>40</b>
18	DN	23	3	2	3	2	3	4	3	2	3	2	3	3	2	3	<b>38</b>
19	LF	22	3	3	3	2	2	3	4	3	3	2	3	3	3	2	<b>39</b>
20	LIA	22	4	4	4	3	4	3	4	3	2	3	3	3	4	3	<b>47</b>
21	FNR	22	3	2	2	3	2	3	4	2	4	2	2	4	4	1	<b>38</b>
22	FAF	22	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	2	3	3	3	<b>47</b>
23	HR	20	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	<b>43</b>
24	ANF	22	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	<b>42</b>
25	WP	23	4	3	3	2	2	4	4	3	4	2	2	4	3	2	<b>42</b>
26	SKP	21	3	3	3	2	3	4	4	4	4	3	1	3	4	2	<b>43</b>
27	MC	22	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	1	3	4	4	<b>48</b>
28	MSN	21	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	<b>52</b>
29	EP	21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	<b>41</b>
30	MA	21	3	4	4	2	1	3	4	3	4	2	2	4	3	3	<b>42</b>
31	NDM	22	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	<b>39</b>
32	NAM	22	2	4	3	2	1	4	3	2	4	3	4	2	3	1	<b>38</b>
33	SW	22	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	<b>40</b>
34	NAA	23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	<b>38</b>
35	NI	21	2	3	3	2	1	2	4	1	3	2	2	3	3	2	<b>33</b>
36	ANS	23	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	2	3	3	2	<b>40</b>
37	IBS	22	2	3	4	3	3	4	4	1	4	4	3	4	4	3	<b>46</b>
38	SDL	22	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	<b>53</b>
39	MNI	22	2	3	3	2	2	3	3	3	3	4	2	2	3	3	<b>38</b>
40	TNI	21	3	3	3	4	2	3	3	1	4	2	3	3	4	1	<b>39</b>

41	ESP	22	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	<b>39</b>
42	FLL	22	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	<b>51</b>
43	ATU	22	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	<b>46</b>
44	ES	21	2	4	4	4	2	3	4	1	4	4	2	3	4	2	<b>43</b>
45	RL	22	4	4	4	4	3	3	3	2	3	4	2	4	3	3	<b>46</b>
46	DW	22	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	<b>43</b>
47	NRS	23	4	3	4	1	4	4	4	1	4	2	2	3	1	1	<b>38</b>
48	BS	23	2	4	4	4	3	4	4	1	4	3	3	4	4	4	<b>48</b>
49	MT	24	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	<b>39</b>
50	HS	22	2	2	2	1	1	2	4	2	3	2	3	3	3	2	<b>32</b>
51	NNA	22	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	<b>53</b>
52	NH	22	4	3	3	3	1	3	4	3	4	4	3	3	4	2	<b>44</b>
53	EKN	22	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	2	3	4	3	<b>47</b>
54	NAH	22	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	<b>40</b>
55	AAM	22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	<b>39</b>
56	DR	22	1	3	3	2	2	2	4	2	3	2	2	2	3	4	<b>35</b>
57	SR	24	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	<b>39</b>
58	NDR	23	3	3	4	3	2	3	4	3	4	4	3	4	4	1	<b>45</b>
59	KM	22	4	3	3	4	2	4	4	3	3	4	2	4	3	3	<b>46</b>
60	AAN	23	4	4	4	3	2	3	4	1	4	4	2	4	4	1	<b>44</b>
61	AC	21	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2	<b>41</b>
62	KK	23	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	<b>39</b>
63	ALN	23	3	3	4	2	4	4	4	4	3	4	2	4	3	1	<b>45</b>
64	HM	22	3	2	3	2	2	2	4	3	2	2	3	3	2	1	<b>34</b>
65	S	22	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	<b>41</b>
66	DNZ	22	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	2	<b>50</b>
67	FA	22	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	1	<b>52</b>
68	AZN	23	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	3	2	<b>46</b>
69	DNS	23	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	1	4	1	4	<b>47</b>
70	ANS	22	4	3	4	2	2	4	4	4	4	3	2	4	4	3	<b>47</b>
71	ZSF	22	2	3	3	3	3	3	3	3	4	2	4	3	4	2	<b>42</b>
72	IFA	23	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	1	3	3	3	<b>42</b>
73	DP	23	2	4	4	2	4	4	4	2	4	4	3	4	4	2	<b>47</b>
74	TSS	22	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	<b>42</b>
75	SDF	22	3	2	3	2	1	2	3	1	4	4	1	3	2	1	<b>32</b>
76	CAN	22	3	3	3	2	2	3	2	3	4	3	3	3	2	2	<b>38</b>

77	AQN	22	3	3	4	3	2	3	4	3	3	3	2	3	3	3	<b>42</b>
78	MT	22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	<b>40</b>
79	AAW	22	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	<b>49</b>
80	DS	22	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	<b>40</b>
81	MFD	22	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	<b>44</b>
82	ARH	22	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	<b>37</b>
83	LM	21	3	3	3	3	3	3	4	2	3	2	2	3	3	2	<b>39</b>
84	ZTA	22	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	4	4	4	2	<b>44</b>
85	MFW	24	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	1	<b>45</b>
86	CCD	22	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	<b>45</b>
87	MHA	24	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	2	<b>48</b>
88	ARS	22	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	<b>52</b>
89	FNZ	23	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	2	3	4	2	<b>45</b>
90	FA	22	3	4	4	4	1	4	4	4	4	4	1	3	4	4	<b>48</b>
91	RFS	23	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	2	3	3	2	<b>43</b>
92	RA	22	4	4	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	<b>41</b>
93	NM	22	3	4	3	3	2	4	2	3	4	4	2	4	4	1	<b>43</b>
94	IDK	23	2	4	4	4	4	4	4	2	4	3	2	3	3	2	<b>45</b>
95	MAF	22	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	<b>51</b>
96	DNI	22	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	<b>53</b>
97	FF	22	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	2	<b>43</b>
98	YFS	23	2	4	3	3	2	3	4	4	3	2	3	2	3	3	<b>41</b>
99	AIR	22	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	<b>40</b>
100	AZW	22	3	4	3	4	2	4	4	1	4	3	1	3	3	3	<b>42</b>
101	SSI	23	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	<b>42</b>
102	LIF	23	4	4	4	2	2	4	4	1	4	2	4	4	3	1	<b>43</b>
103	RAP	23	4	3	4	2	2	4	4	3	4	2	3	4	4	1	<b>44</b>
104	MAM	22	3	3	3	3	3	4	4	1	3	4	4	4	4	4	<b>47</b>
105	MAF	22	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	2	3	3	2	<b>42</b>
106	AYS	22	4	4	4	4	4	4	3	1	4	3	2	4	4	2	<b>47</b>
107	WI	23	3	3	4	4	3	4	3	2	3	4	2	3	3	3	<b>44</b>
108	RF	22	4	2	3	3	3	3	3	3	3	2	1	2	3	3	<b>38</b>
109	MCN	22	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	2	2	4	2	<b>47</b>
110	LIA	22	4	4	4	3	1	4	4	3	3	3	2	3	3	2	<b>43</b>

SKALA III: Perilaku Pembelian Impulsif



35	NI	21	4	3	4	4	4	3	3	3	4	1	4	2	3	3	3	<b>48</b>
36	ANS	23	4	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	<b>40</b>
37	IBS	22	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	1	<b>27</b>
38	SDL	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>15</b>
39	MNI	22	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	<b>35</b>
40	TNI	21	2	2	3	3	4	1	4	3	3	1	3	3	4	1	1	<b>38</b>
41	ESP	22	2	2	3	2	3	2	2	3	3	1	3	2	3	2	2	<b>35</b>
42	FLL	22	1	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	<b>26</b>
43	ATU	22	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	<b>27</b>
44	ES	21	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	1	<b>29</b>
45	RL	22	2	2	2	2	2	2	2	3	3	1	2	2	3	1	1	<b>30</b>
46	DW	22	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	<b>33</b>
47	NRS	23	4	3	3	1	2	2	4	2	2	4	2	2	4	3	3	<b>41</b>
48	BS	23	2	1	1	3	4	2	4	3	4	2	2	4	4	2	1	<b>39</b>
49	MT	24	2	1	2	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	<b>35</b>
50	HS	22	2	2	3	4	3	2	4	2	3	3	2	2	3	3	3	<b>41</b>
51	NNA	22	4	1	3	2	4	3	4	4	4	1	4	2	2	2	1	<b>41</b>
52	NH	22	2	1	2	2	3	2	3	1	3	1	3	2	1	1	2	<b>29</b>
53	EKN	22	1	1	1	2	1	2	1	2	3	2	2	1	1	2	1	<b>23</b>
54	NAH	22	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3	<b>37</b>
55	AAM	22	2	2	1	3	3	1	4	2	2	3	2	1	2	2	1	<b>31</b>
56	DR	22	2	1	2	4	3	1	2	2	4	1	2	3	2	4	3	<b>36</b>
57	SR	24	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	<b>39</b>
58	NDR	23	2	1	1	2	2	3	3	3	4	1	3	1	1	2	1	<b>30</b>
59	KM	22	4	2	1	2	3	2	4	3	3	2	4	2	4	2	2	<b>40</b>
60	AAN	23	4	3	3	4	4	3	3	3	4	2	3	3	3	3	2	<b>47</b>
61	AC	21	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	<b>33</b>
62	KK	23	2	2	2	3	2	1	3	3	2	2	3	3	3	2	2	<b>35</b>
63	ALN	23	4	1	1	3	3	1	3	3	4	1	4	3	3	3	1	<b>38</b>
64	HM	22	2	3	2	3	3	3	4	4	2	1	3	2	3	3	3	<b>41</b>
65	S	22	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	<b>33</b>
66	DNZ	22	3	1	2	4	3	2	3	3	4	2	4	2	2	2	2	<b>39</b>
67	FA	22	1	1	1	1	1	1	4	1	2	1	4	2	2	1	1	<b>24</b>
68	AZN	23	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	2	2	1	1	<b>20</b>
69	DNS	23	1	1	1	1	1	1	3	4	2	1	2	1	2	1	4	<b>26</b>
70	ANS	22	2	1	2	4	2	2	4	2	4	1	2	1	3	3	2	<b>35</b>

71	ZSF	22	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	<b>30</b>
72	IFA	23	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	3	1	2	2	<b>30</b>
73	DP	23	4	1	2	2	3	2	3	2	2	1	2	1	1	3	<b>30</b>
74	TSS	22	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	<b>35</b>
75	SDF	22	3	1	3	3	3	1	3	2	4	3	3	4	4	1	<b>41</b>
76	CAN	22	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	<b>35</b>
77	AQN	22	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	<b>34</b>
78	MT	22	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	<b>31</b>
79	AAW	22	3	1	2	3	2	2	2	3	3	2	2	1	2	2	<b>31</b>
80	DS	22	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	<b>36</b>
81	MFD	22	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	<b>32</b>
82	ARH	22	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	<b>40</b>
83	LM	21	2	2	2	3	3	2	4	2	3	2	1	2	2	2	<b>34</b>
84	ZTA	22	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	<b>25</b>
85	MFV	24	1	1	3	1	1	1	1	3	2	1	2	2	1	1	<b>22</b>
86	CCD	22	2	2	2	2	2	2	3	3	2	1	2	1	2	2	<b>30</b>
87	MHA	24	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	<b>32</b>
88	ARS	22	2	1	1	2	2	2	3	2	4	1	2	2	2	2	<b>30</b>
89	FNZ	23	2	1	1	3	3	2	3	3	3	1	3	2	2	1	<b>31</b>
90	FA	22	2	1	3	2	3	2	3	3	4	1	4	1	2	2	<b>35</b>
91	RFS	23	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	<b>31</b>
92	RA	22	4	2	2	3	3	1	4	3	4	1	3	3	3	2	<b>40</b>
93	NM	22	2	1	2	2	2	1	3	2	3	1	2	2	2	3	<b>30</b>
94	IDK	23	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	<b>39</b>
95	MAF	22	1	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	1	<b>28</b>
96	DNI	22	1	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	<b>21</b>
97	FF	22	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	<b>30</b>
98	YFS	23	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	1	2	3	<b>34</b>
99	AIR	22	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	1	<b>33</b>
100	AZW	22	3	1	1	3	4	2	3	3	4	1	3	2	2	2	<b>36</b>
101	SSI	23	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	<b>30</b>
102	LIF	23	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	4	4	3	<b>54</b>
103	RAP	23	2	1	1	4	2	3	4	2	2	1	2	2	2	3	<b>33</b>
104	MAM	22	1	1	1	1	1	1	2	3	4	2	1	2	4	2	<b>29</b>
105	MAF	22	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	<b>33</b>
106	AYS	22	3	2	2	4	3	2	4	4	3	2	3	3	3	2	<b>42</b>

107	WI	23	2	2	2	3	2	2	3	3	4	1	4	3	3	1	2	<b>37</b>
108	RF	22	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	<b>40</b>
109	MCN	22	1	1	2	3	2	2	2	3	3	1	2	2	2	1	1	<b>28</b>
110	LIA	22	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	<b>39</b>

## Lampiran 8. Hasil Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		110
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	5.29396725
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.072
	Negative	-.050
Test Statistic		.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

### 2. Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Pembelian Impulsif * Literasi Ekonomi	Between Groups	(Combined)	1001.034	15	66.736	1.844	.039
		Linearity	548.186	1	548.186	15.147	.000
		Deviation from Linearity	452.848	14	32.346	.894	.568
	Within Groups		3402.066	94	36.192		
Total			4403.100	109			

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Pembelian Impulsif * Kontrol Diri	Between Groups	(Combined)	1380.258	20	69.013	2.032	.013
		Linearity	975.868	1	975.868	28.732	.000
		Deviation from Linearity	404.390	19	21.284	.627	.876
	Within Groups		3022.842	89	33.965		
Total			4403.100	109			

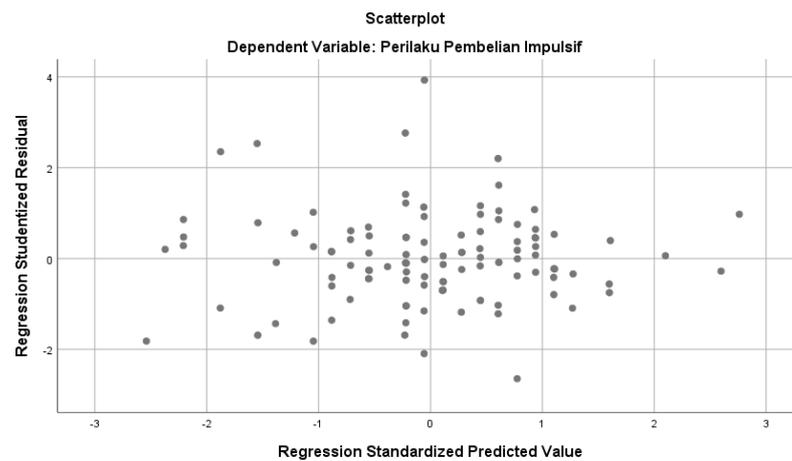
### 3. Uji Multikolinearitas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	64.601	4.835		13.362	.000		
	Literasi Ekonomi (X1)	-.580	.161	-.294	-3.612	.000	.981	1.019
	Kontrol Diri (X2)	-.584	.110	-.430	-5.294	.000	.981	1.019

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

#### 4. Uji Heteroskedastisitas



#### 5. Uji Autokorelasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.553 <sup>a</sup>	.306	.293	5.343	1.791

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri, Literasi Ekonomi

b. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif

## Lampiran 9. Hasil Uji Hipotesis

### 1. Uji t (Parsial)

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	64.601	4.835		13.362	.000
	Literasi Ekonomi (X1)	-.580	.161	-.294	-3.612	.000
	Kontrol Diri (X2)	-.584	.110	-.430	-5.294	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

### 2. Uji F (Simultan)

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1348.256	2	674.128	23.612	.000 <sup>b</sup>
	Residual	3054.844	107	28.550		
	Total	4403.100	109			

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

b. Predictors: (Constant), Kontrol Diri (X2), Literasi Ekonomi (X1)

### 3. Koefisien Determinasi

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.553 <sup>a</sup>	.306	.293	5.343

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri (X2), Literasi Ekonomi (X1)

### 4. Analisis Regresi Linear Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	64.601	4.835		13.362	.000
	Literasi Ekonomi (X1)	-.580	.161	-.294	-3.612	.000
	Kontrol Diri (X2)	-.584	.110	-.430	-5.294	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Pembelian Impulsif (Y)

## Lampiran 10. Google Form Uji Validitas dan Reliabilitas

Pertanyaan Jawaban 57 Setelan



### Bantu Skripsi Muti' Yuk :)

Mohon kesediaannya mengisi kuesioner ini ya  
Semoga kalian yang membantu mengisi ini, dilancarkan segala urusannya  
dan tugas akhir kalian kelak akan dimudahkan, Amin :)

Makasih banyak yaa luv, PIPS Angkatan 2019 <3



Bagian 1 dari 6

Kuesioner Penelitian Skripsi: Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di Marketplace pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Malang

Pertanyaan Jawaban 57 Setelan

57 jawaban

Tidak menerima jawaban

Pesan untuk responden

Formulir ini tidak menerima jawaban lagi

Ringkasan Pertanyaan Individual

Siapa yang telah menjawab?

udinbashir777@gmail.com

uwaisalqarni197@gmail.com

## Lampiran 11. Google Form Instrumen Penelitian

elition Skripsi Muti' AN ☆ Semua perubahan disimpan di Drive

Pertanyaan Jawaban 110 Setelan

**Bantu Skripsi Muti' Yuk :)**  
Semoga kalian yang membantu mengisi ini, dilancarkan segala urusannya dan tugas akhir kalian dimudahkan, Amiin :)  
Makasiiii banyak yaa <3

Bagian 1 dari 4

Kuesioner Penelitian Skripsi: Pengaruh Literasi Ekonomi dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pembelian Impulsif di Marketplace

Assalamu'alaikum Wr. Wb.  
Perkenalkan, saya MUTI' ATUNISA' mahasiswa tingkat akhir S1 Pendidikan IPS UIN Malang. Saat ini saya

er Penelitian Skripsi Muti' AN ☆ Semua perubahan disimpan di Drive

Pertanyaan Jawaban 110 Setelan

110 jawaban

Tidak menerima jawaban

Pesan untuk responden

Terima kasih banyak dan semoga Allah membalas kebaikan kalian semua. Amiin.

Ringkasan Pertanyaan Individual

Siapa yang telah menjawab?

Email

**Lampiran 12. Biodata Peneliti**

Nama : Muti' Atunnisa'  
NIM : 18130001  
Tempat Tanggal Lahir : Pasuruan, 24 Mei 2000  
Fakultas/Jurusan : FITK/Pendidikan IPS  
Tahun Masuk : 2018  
Alamat Rumah : Dusun Kangkungan RT 02/RW 01, Desa Siyar,  
Kec. Rembang, Kab. Pasuruan, Jawa Timur  
No. HP : 085785887595  
Alamat Email : [mutik.an24@gmail.com](mailto:mutik.an24@gmail.com)  
Riwayat Pendidikan : TK Robiatul Adawiyah Siyar  
SDN Siyar  
MTs Sunan Ampel Siyar  
MA Sunan Ampel Siyar  
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2018 – 2022

Malang, 14 Juni 2022

Mahasiswa,

**Muti' Atunnisa'**

NIM. 18130001



